TIM HARFORD

EL ECONOMISTA CAMUFLADO ATACA DE NUEVO



Cómo levantar (o hundir) una economía

conecta

Annotation

¿Por qué pagas en Starbucks por una taza de café el triple de lo que pagarías en cualquier bar? A partir de esta sencilla pregunta Tim Harford, uno de los economistas más prestigiosos del mundo, se convierte en un detective que nos enseña a seguir las pistas para averiguar cómo funciona el mundo. Porque tú quizá creas que estás ante un simple capuchino, pero el economista ve otra cosa: ese capuchino refleja el producto de un sistema de una complejidad asombrosa. Él puede explicar cómo funciona un sistema como éste, cómo las empresas intentarán explotarlo y cómo tú, como consumidor, puedes protegerte.Un libro divertido, ameno y accesible para comprender el mundo a través de la economía de las pequeñas cosas.

TIM HARFORD

El economista camuflado ataca de nuevo

Traducción de Liliana Mabel Resnik

Temas de hoy



Sinopsis

¿Por qué pagas en Starbucks por una taza de café el triple de lo que pagarías en cualquier bar? A partir de esta sencilla pregunta Tim Harford, uno de los economistas más prestigiosos del mundo, se convierte en un detective que nos enseña a seguir las pistas para averiguar cómo funciona el mundo. Porque tú quizá creas que estás ante un simple capuchino, pero el economista ve otra cosa: ese capuchino refleja el producto de un sistema de una complejidad asombrosa. Él puede explicar cómo funciona un sistema como éste, cómo las empresas intentarán explotarlo y cómo tú, como consumidor, puedes protegerte.Un libro divertido, ameno y accesible para comprender el mundo a través de la economía de las pequeñas cosas.

Título Original: *The undercover economist*
Traductor: Mabel Resnik, Liliana

ISBN: 9788416029013
Generado con: QualityEbook v0.75

Para Herbie

Introducción

1. Un aparato estrafalario

London School of Economics, pocas semanas antes de la Navidad de 1949. Está a punto de ser inaugurado el seminario Lionel Robbins, prestigioso evento situado en la vanguardia del pensamiento económico de la posguerra. Reclutando a futuros premios Nobel como Friedrich Hayek, John Hicks, Arthur Lewis y James Meade, Robbins, todo un gigante de la economía, ha logrado que la LSE compita con el Cambridge de John Maynard Keynes, pero este seminario será distinto porque Meade ha convencido a Robbins de que invite a un orador insólito, un neozelandés bajito, tímido, fumador empedernido y estudiante entrado en años que acaba de fracasar en su intento de licenciarse en sociología con matrícula de honor.

Pero no es este personaje, ni su sempiterno cigarrillo, el centro de todas las miradas. El protegido de James Meade lleva consigo un aparato fuera de lo común, un artilugio digno del profesor Franz de Copenhague que parece un parque infantil para peces (aunque no contenga ninguno). Se compone como mínimo de media docena de cubetas de plexiglás unidas por un laberinto de tubos, diques y compuertas y llenas de agua teñida de rosa cochinilla. Parece la creación de un científico loco a quien hubieran pedido diseñar un reloj de agua. Todo el mundo se pregunta qué tendrá que ver con los estudios económicos, pero la fuerza de la curiosidad ha congregado a muchos de los mejores economistas de la institución, dispuestos a asistir con desconcierto, por no decir con ánimo de burla, a lo que promete ser una presentación estrafalaria.[1]

El objeto de tan repentina atención es Alban Williams *Bill* Phillips, nacido treinta y cinco años antes en una granja lechera de Te Rehunga, Nueva Zelanda. Su padre, Harold, equipó a la granja de un váter con cadena, un generador alimentado por un molino de agua y luz eléctrica mucho antes de que las otras granjas del entorno dispusieran de alguna de esas maravillas. Como resultado de ello Bill Phillips y sus hermanos podían quedarse leyendo hasta altas horas de la noche, o al menos hasta el apagón decretado por Harold, quien al accionar una palanca en una polea del dormitorio hacía que un alambre estirase una cadena, la cual a su vez desconectaba (al fondo de la granja) el molino del generador, sumiendo en la oscuridad la habitación de los niños.

Harold enseñó a sus hijos a hacer radios de cristal, zoótropos y juguetes. Su esposa Edith, maestra, los alentó a estudiar. Como la escuela secundaria estaba a catorce kilómetros, y Bill se aburrió enseguida de la bicicleta, logró hacerse con un viejo camión estropeado que los adultos de su entorno consideraban imposible de arreglar, y lo arregló. A los catorce años ya tenía por costumbre llevar al colegio a sus compañeros de clase; aparcaba, eso sí, a una distancia prudencial, donde no pudieran verlo los profesores.

Lo previsible habría sido que Bill fuera a la universidad, ya que aprobó todos los exámenes necesarios, pero surgió un problema: en 1929, la caída del precio de las acciones en la Bolsa de Nueva York provocó la Gran Depresión, cuyos efectos duraron muchos años y llegaron tan lejos que ni la explotación lechera de Te

Rehunga se libró de ellos. El precio de los productos agrícolas cayó en picado, y Harold y Edith se vieron sin recursos para pagar a su hijo la universidad. En vez de eso Bill Phillips entró como aprendiz de electricista en una central hidroeléctrica.

2. El nacimiento de la macroeconomía

La Gran Depresión redujo casi a la mitad la producción industrial de Estados Unidos, y un tercio los ingresos per cápita. Durante los años treinta el desempleo alcanzó una media del 25 por ciento. Intentando poner coto a su hemorragia económica, Estados Unidos aplicó aranceles punitivos a los productos de importación, con consecuencias terribles para los países que exportaban a los mercados estadounidenses. En Alemania, el paro masivo fue la semilla del ascenso de Adolf Hitler. Ningún lugar del mundo escapaba a las garras de la Gran Depresión.[2]

Aparte de cambiar el curso de la historia, y de cerrar las puertas de la universidad a un joven neozelandés con grandes posibilidades, la Gran Depresión revolucionó profundamente la economía, como no podía ser menos. Los economistas se preguntaron qué pasaba, por qué pasaba y si existía algún remedio. Efectuaron nuevas mediciones, formularon nuevas teorías y propusieron nuevas medidas que giraban siempre en torno a la cuestión central de los mecanismos económicos en su conjunto. La Gran Depresión hizo nacer la macroeconomía.

El macroeconomista mira el mundo con otras gafas que el microeconomista. La microeconomía, de la que traté en mis dos primeros libros, *El economista camuflado* y *La lógica oculta de la vida*, se ocupa de las decisiones que toman los individuos y las empresas. Hace poco, sin ir más lejos, visité (en un día tan gris y lluvioso como la ocasión) la oficina de empleo de mi barrio, descrita en términos tan poco alentadores como «sucursal de la agencia Jobcentre Plus». Había mucha gente haciendo cola en busca de trabajo: jóvenes, mayores, hombres, mujeres... Las empresas habían bautizado las vacantes con nombres muy sonoros, en anuncios plagados de faltas ortográficas que se podían consultar a través de una pantalla táctil. Otra cosa era el sueldo que ofrecían.

«Encargado de seguridad, Oxford, entre 7,88 y 7,88 libras por hora.»
«Gerente para fines de semana, Oxford, 7,50 libras por hora.»
«Supervisor de ventas, Oxford, por encima de convenio.»

¿Cómo vería un microeconomista esa desoladora red de puestos de trabajo y buscadores de empleo? Pensaría en incentivos, precios y productividad. ¿Qué valor tiene para una empresa esa joven madre con cara de agobio? ¿Qué valor tienen para la joven madre siete libras y media por hora si implican pagar a una canguro o quedarse sin derecho a determinados subsidios? ¿Cuánto invirtió ese adolescente flaco y con acné, el del chándal, en «capital humano» cuando iba al colegio? ¿Actúan racionalmente las personas que buscan trabajo? ¿Es posible «orientarlas» hacia una búsqueda más eficaz mediante los principios de la economía conductista? (Según una prueba aleatorizada en una oficina de empleo de Loughton, cerca de Londres, la respuesta es que sí.)[3]

El macroeconomista contempla el mismo panorama desde una perspectiva muy

distinta. En vez de analizar los incentivos de empresas y parados concretos, se forma un esquema general: la existencia de una recesión, la caída del salario medio en todos los sectores económicos, el aumento de los desempleados... ¿Cómo explicar estos cambios a gran escala? ¿Por algún tipo de impacto general en el sistema que haya hecho decrecer la cantidad de productos y servicios que es capaz de generar, como el aumento del precio del petróleo, o que los bancos no puedan prestar tanto dinero como antes? ¿O bien por un descenso en la demanda, en la disposición de la gente a ir de tiendas? ¿Qué será lo que provoca estos cambios tectónicos en el paisaje de la economía? ¿Y qué puede remediarlos o evitarlos? Parecen preguntas abstractas, pero su importancia para las vidas de millones de personas está fuera de cualquier duda.

Entre las privaciones de la Gran Depresión los primeros macroeconomistas se esforzaron por desentrañar aquella crisis imparable tratando de entender la economía en su conjunto, como algo distinto a la suma de sus partes. Esa nueva hornada de economistas tenía en común la percepción de la economía como algo que podía romperse... y repararse. El más famoso es John Maynard Keynes, que saltó a la fama con una crítica feroz del Tratado de Versalles, *Las consecuencias económicas de la paz*, y censuró sistemáticamente la política económica de Reino Unido durante la depresión que vivió el país en los años veinte. Hubo otros, sin embargo, como Simon Kuznets, cerebro gris de la creación de una contabilidad nacional en Estados Unidos, o el mentor de Bill Phillips, James Meade, quien a finales de los años veinte, cuando iba a la universidad, pasó del estudio de las letras clásicas al de la economía por el horror al desempleo que veía en todas partes, y por el deseo de solucionarlo. Más tarde Meade ejerció una gran influencia en la gestión británica de la economía de guerra. Todos tenían en común cierta genialidad económica, pero también algo más: las ganas de actuar.

Son famosas las declaraciones de Keynes al principio de la Gran Depresión al respecto de que la economía sufría un «problema con la batería», esto es, un fallo técnico capaz de frenar toda la maquinaria, pero que con los instrumentos y conceptos adecuados también se podía arreglar fácilmente. En resumidas cuentas, los macroeconomistas abordaron los problemas económicos de la Depresión de modo bastante parecido a como se había enfrentado Bill Phillips a los catorce años a un viejo camión destartalado. Allá donde cualquier otra persona lo habría dado por perdido, el joven Bill se vio capaz de entenderlo y repararlo. Y lo hizo.

3. El Indiana Jones de la economía

Mientras tanto, en Te Rehunga, un aprendiz de electricista había decidido ver mundo.

Steve Levitt, el coautor de *Freakonomics*, ha sido descrito por *Wall Street Journal* como «el Indiana Jones de la economía», pero si hay algún economista que merezca tan aventurera distinción es Bill Phillips. Entre 1935, cuando salió de Nueva Zelanda, y 1946, el año en que hizo sus primeros pinitos en economía, trabajó en una mina de oro, cazó cocodrilos, fue violinista callejero (autodidacta), viajó en el Transiberiano y fue detenido como supuesto espía por los japoneses. Al final recaló en Londres y se matriculó en la London School of Economics. Eso fue antes de que la guerra diera comienzo y él se uniera a la RAF, que lo mandó a la otra punta del mundo.

Reconocido de inmediato como un técnico fuera de lo común, dedicó sus esfuerzos a actualizar los obsoletos aviones que debían defender Singapur (entonces en poder británico) de las fuerzas japonesas. Pocos días antes de la rendición de la ciudad se halló en el último convoy que huía de ella a bordo del *Empire Star*, un carguero refrigerado que, si bien tenía capacidad para veintitrés pasajeros, hubo de albergar a más de dos mil personas, entre ellas muchas mujeres y niños asustados. Cuando el convoy fue descubierto y atacado por aviones japoneses, Phillips aprovechó sus conocimientos técnicos para subir a la cubierta una ametralladora y fijarla en un soporte improvisado, que le permitió estar varias horas esquivando los ataques bajo una lluvia de bombas.

Su admirable conducta le valió una medalla al valor, aunque no lo salvó de pasar más de tres años en un campo de prisioneros de guerra japonés donde las condiciones eran pésimas. Más tarde dijo que sobrevivieron los bajos y murieron los altos; él era de los bajos. (Al final de la guerra solo pesaba cuarenta y cinco kilos.) En el campo siguió con sus improvisaciones técnicas para que no decayeran los ánimos, y para recibir las últimas noticias del mundo exterior mediante la construcción de radios secretas, una de las cuales era tan pequeña que Bill podía meterla en el tacón de su zapato; si los guardias la hubieran descubierto, lo habrían torturado y matado.

También diseñó y construyó pequeños calentadores de inmersión que usaban los prisioneros cada noche para levantarse la moral con tazas de té que llegaron a contarse por centenares. Los vigilantes nunca entendieron que las luces parpadeasen y se debilitasen cada noche.

Phillips siempre quitó importancia a sus vivencias en el campo de prisioneros. Pasaron años antes de que se revelara el episodio más oscuro de esa etapa: en el verano de 1945 él y miles de hombres fueron trasladados a un campo de exterminio donde vieron a los japoneses montando ametralladoras en los muros, orientadas hacia el interior, y donde fueron obligados a cavar sus propias fosas comunes. Otro de los prisioneros era el escritor Laurens van der Post, que en su texto autobiográfico *The Night of the New Moon* describe este campo de exterminio y

narra una osada incursión en compañía de «un joven oficial neozelandés» capaz de hacer «casi milagros» con sus conocimientos técnicos. Phillips, Van der Post y otro oficial, Donaldson, entraron en el despacho del comandante del campo en busca de piezas para la radio en miniatura, que Phillips arregló justo a tiempo para oír una noticia: los americanos habían lanzado una bomba en Hiroshima. Se acercaba el final de la guerra.

4. La máquina de Phillips

Terminado el conflicto, Phillips volvió a Londres, tras el año sabático más largo de la historia, y reanudó sin más los estudios que había dejado a medias en la London School of Economics. Matriculado en sociología, título que contenía algunas asignaturas de economía básica, le intrigaron las ecuaciones matemáticas de tipo casi ingenieril que comenzaban a estilarse en la nueva disciplina de la macroeconomía. A partir de entonces empezó a saltarse las clases de sociología y a desaparecer en el garaje de su casera, en Croydon, un barrio de las afueras de Londres, donde montó una representación hidráulica de las ecuaciones que sus profesores garabateaban en las pizarras de la facultad.

Uno de esos profesores era James Meade, para quien lo más fácil habría sido escandalizarse de que un alumno que casi había dejado la sociología fuera a verlo con la propuesta de reformular en términos de fontanería la parte matemática de los estudios económicos, pero que por el contrario brindó a Phillips la protección necesaria para que a finales de 1949 tuviera la oportunidad de mostrar el funcionamiento de su inconcebible aparato a un foro tan severo como el seminario Robbins. Era su gran oportunidad, la última para demostrar que, lejos de haber fracasado como alumno, podía hacer una aportación de peso al nuevo mundo de la macroeconomía.

Siempre con un cigarrillo en los labios, o muy cerca de ellos, empezó su intervención al otro lado de los tubos y cubetas de plexiglás. Después de una serie de ajustes puso en marcha una bomba aprovechada de un bombardero Lancaster. El agua teñida de rosa empezó a derramarse en un depósito de la parte superior, desde el que corrió por los diversos recipientes. Sobre el fondo sonoro de la bomba, que zumbaba como una licuadora, Phillips mostró las prestaciones de la máquina.

Los profesores se quedaron estupefactos. Quizá no lo habrían estado tanto si hubieran sabido algo más sobre la formación de Phillips, tan insólita que combinaba el estudio por correspondencia de las ecuaciones diferenciales, las nociones de ingeniería hidráulica adquiridas en su etapa de aprendiz, el reciclaje mecánico iniciado en la granja familiar y perfeccionado durante la defensa de Singapur (no era la bomba lo único aprovechado de los restos del Lancaster, de cuyas ventanas procedían los tanques de plexiglás) y, por supuesto, su valentía.

La máquina funcionó perfectamente. Al cabo de cinco minutos ya reinaba un entusiasmo generalizado por lo que Phillips había conseguido: el primer modelo computerizado de la economía de un país.

El MONIAC, o Monetary National Income Analogue Computer (es decir, Computadora Analógica de los Ingresos Monetarios Nacionales, aunque ahora acostumbre llamarse simplemente «Máquina de Phillips»), recurría a la hidráulica en vez de al cálculo diferencial para calcular y resolver ecuaciones. Era un ordenador sencillo, pero no tanto como se podría imaginar: era capaz de resolver nueve ecuaciones diferenciales a la vez en pocos minutos, hazaña imposible de lograr a mano. En los años cincuenta los modelos económicos aún no se formulaban con

ordenadores digitales, sino en salas llenas de «ordenadores humanos», casi siempre mujeres pertrechadas de papel y de calculadoras mecánicas, el equivalente matemático de una secretaría. Todavía faltaban años para que surgiesen ordenadores digitales capaces de alimentar modelos económicos tan complejos como el del MONIAC. Las copias del MONIAC Mark II —versión ampliada de la máquina original— no se vendieron solo a Cambridge y Harvard sino también a gobiernos ambiciosos de países en desarrollo, e incluso a la Ford.

Hoy en día, con unas dimensiones aproximadas de dos metros de altura y un metro y medio de anchura, el MONIAC Mark II se nos ofrece como un dispositivo bastante imponente y pintoresco. En el centro de la máquina hay una columna con frontal de plexiglás que cada treinta centímetros, aproximadamente, se comunica por presas y compuertas con una serie de cámaras anexas. Las distintas secciones de la columna están pulcramente etiquetadas: INGRESOS DESCONTANDO IMPUESTOS, GASTOS DE CONSUMO y GASTOS INTERNOS. Un compartimento del tamaño de una pequeña pecera de peces tropicales lleva como etiqueta FONDOS DE INVERSIÓN. Junto a una de las paredes se observa una presa curva de plástico color carne donde se lee: FUNCIÓN DE PREFERENCIA DE LIQUIDEZ. En las esquinas superiores de la máquina dos rollos de papel se deslizan suavemente mientras cuatro plumas estilográficas conectadas a otros tantos flotadores esperan el momento de trazar líneas hacia arriba o hacia abajo, como un sismógrafo, recogiendo las fluctuaciones de la «economía». Detrás de la máquina hay varios tubos de plástico con todo el aspecto de haber sido sacados de alguna lavadora (lo cual sería muy probable), y al pie de ella un gran tanque donde pone RENTA NACIONAL. De esta última cuba parte un tubito que lleva hasta la parte superior del aparato, donde puede reiniciarse el flujo monetario.

Si el MONIAC es fruto de un don excepcional de Phillips para la técnica, la inspiración de su creador (usar la hidráulica para resolver sistemas complejos de ecuaciones) rayaba en la genialidad. Como es lógico, esta computadora hidráulica carecía de la flexibilidad que acabarían alcanzando los ordenadores digitales. Cada ecuación debía incrustarse literalmente en el sistema de control de flujos del MONIAC mediante pequeños cuadrados de plexiglás perfectamente alineados en un marco blanco, con una escala lateral parecida a un termómetro. Las ecuaciones propiamente dichas no eran sino ranuras en los bloques de plexiglás. Cada una tenía una forma y una inclinación particulares, y sujetaba una clavija que se desplazaba sin sobresaltos por raíles de latón. Cada clavija, a su vez, se adhería a un flotador y una compuerta, para que el ascenso del nivel del agua en una cuba elevase la clavija, y esta, en función de la forma de la ranura, se moviera también de lado, abriendo o cerrando la compuerta. Phillips había calibrado escrupulosamente las ecuaciones para ajustarlas a lo que se sabía entonces de la economía británica: cuántos ingresos tendía a reservar la gente para sus ahorros, por ejemplo, o la reacción general de la oferta y la demanda a los precios en la economía. Para su sorpresa, constató que la máquina era bastante estanca para que se obtuviese una precisión de hasta el 2 por ciento, nivel superior al necesario si se tiene en cuenta cuál debía de ser la fiabilidad de las estadísticas económicas de aquel momento.

Para los expertos, la máquina de Bill Phillips no era solo un gran logro técnico, sino la materialización de algunos de los principios económicos más avanzados de su tiempo. Por ejemplo, en el paso de una fase estable a otra nueva a consecuencia de algún cambio económico, la máquina, durante un tiempo, generaba ciclos e incluso turbulencias, meticulosamente recogidas por el ascenso y descenso de las plumas sismográficas. Estas transiciones turbulentas iban muy por delante de los teóricos, que por aquel entonces tenían que limitarse a ignorar esa dinámica, a la que a día de hoy, dicho sea de paso, siguen sin poder dar una respuesta del todo satisfactoria. Otro ejemplo es que el MONIAC permitía tipos flotantes. Actualmente los tipos entre el dólar, la libra, el euro y el yen son flotantes, pero Bill vivía en un mundo donde los países intentaban vincular sus divisas a otras, o al oro.

La dirección de la London School of Economics se apresuró a contratar a Phillips, quien diez años después ya era profesor, cargo que entonces tenía una gran importancia en Reino Unido. No estaba mal para un licenciado sin matrícula de honor ni estudios económicos de ningún tipo.

En su momento el MONIAC despertó pasiones por su potencia como ordenador, su exuberancia técnica y su ingenio. La máquina fue celebrada en la revista de humor *Punch*, y mucho más tarde en la novela de Terry Pratchett *Dinero a mansalva*. Fue influyente también por sus usos didácticos: en la LSE James Meade solía conectar dos MONIAC entre sí, enchufando el tubo de «exportaciones» de uno al de «importaciones» del otro para crear un modelo del comercio internacional, donde una parte representaba a Estados Unidos y la otra a Reino Unido. A continuación invitaba a parejas de alumnos a interpretar los papeles de canciller del Exchequer y presidente de la Reserva Federal, manipulando los tipos de interés u otras variables para tratar de aumentar la renta nacional de sus respectivos países. Uno de los futuros legisladores económicos que se curtió en las clases de Meade fue Paul Volcker, tal vez el presidente de mayor éxito en la historia de la Reserva Federal estadounidense.

Al final, como era inevitable, el MONIAC perdió su vigencia. Un profesor de ingeniería de Cambridge, Allan McRobie, ha restaurado uno que funciona perfectamente. El banco central del país donde nació Phillips, Nueva Zelanda, también expone un MONIAC, y hasta no hace mucho, 1992, la London School of Economics mantuvo una Máquina de Phillips para que la usaran los profesores en sus clases. Desde entonces se conserva en una sala grande del Science Museum de Londres, frente a la Máquina Diferencial de Charles Babbage, construida póstumamente.

5. Reparando la máquina macroeconómica

El agua que fluye por la Máquina de Phillips es una buena metáfora de cómo se plantea la economía un macroeconomista, en términos de flujos y reservas financieras, de grandes cantidades que corren hacia un lado u otro. Los macroeconomistas ven ondular grandes masas de poder adquisitivo encaminado a fines diversos: el consumo privado, el gasto público, la inversión, la compra de productos importados... Estos flujos financieros no crecen o se evaporan siempre por sí solos, sino que también es posible represarlos, redirigirlos y desviarlos por obra de las decisiones de los ciudadanos, y en particular de los caprichos de los legisladores económicos, en cuyas manos está modificar los tipos de interés, las cargas fiscales o la cantidad de dinero que producen los bancos centrales, como el Banco de Inglaterra o la Reserva Federal.

Bill Phillips revolucionó el estudio de la economía, pero no resolvió para siempre el problema de cómo conseguir que la máquina macroeconómica funcione como una seda. Prueba de ello es que aún estemos padeciendo las consecuencias de la gran crisis económica iniciada en 2007. No es tan grave como la Gran Depresión, ni tan duradera (de momento), pero tampoco resulta absurdo compararlas. Esta recesión, al igual que su predecesora, ha despertado mucha hambre de acción. Volvemos a necesitar a economistas con la misma actitud ante las disfunciones de nuestra economía que la que tuvo Bill Phillips frente a su viejo camión: la de que podemos arreglarla.

Para eso, sin embargo, tenemos que entenderla, que es de lo que trata este libro. No es ningún llamamiento estridente a la acción, ni un listado acusatorio de personas a quienes culpar de la crisis. (Aunque no faltan ejemplos de lo uno ni de lo otro.) Tampoco es el típico libro de economía para todos que ofrece ideas prácticas aplicables al devenir personal o laboral. Si lo que busca usted es que le expliquen los mecanismos de la vida a escala humana, la expansión cuantitativa le resultará tan útil como la física cuántica.

Lo mismo vale en el otro sentido: nuestra experiencia de la vida cotidiana a escala humana no resultará de gran utilidad si lo que deseamos es entender cómo funcionan economías enteras. Por muy tentadora que pueda ser la idea de que el sentido común avala gestionar una economía moderna extrapolando nuestras experiencias personales en la gestión de un hogar o de una empresa, veremos que es un planteamiento que puede llevarnos por muy mal camino. Si garantizar el buen funcionamiento de una economía de grandes dimensiones no fuera más arduo que equilibrar una cuenta corriente, ni yo experimentaría la necesidad de escribir este libro ni usted tendría interés en leerlo.

No, lo que propongo en las siguientes páginas es mirar sin timidez, y con sentido práctico, bajo el capó de nuestro sistema económico. Me gustaría que entre usted y yo averiguásemos todo lo posible sobre su funcionamiento, y una vez averiguado, que discurriésemos entre ambos si podemos hacer algo para que funcione mejor.

Una cosa más: siendo como es una tarea difícil, espero que no le moleste que lo

considere voluntario para desempeñar el papel protagonista.

1

La economía: manual de instrucciones

La microeconomía trata de cosas en las que se equivocan de forma concreta los economistas, mientras que la macroeconomía trata de cosas en las que se equivocan los economistas de forma general.

P. J. O'ROURKE, *Eat the Rich*

¿Cómo? ¿Que ahora soy yo el que está a cargo de la economía?

Tranquilo. Ya sé que es una responsabilidad muy grande, un compromiso de por vida, no solo para contadas ocasiones, pero es usted una persona diligente y con ganas de aprender.

¿Ah, sí?

Seguro que sí. De lo contrario no habría comprado este libro. Lo hará muy bien.

Pero ¡si yo nunca he estudiado economía!

Bueno, no es el único. Entre los que mueven los hilos de la economía mundial no hay muchos que la hayan estudiado. Hay excepciones, como David Cameron, el primer ministro británico, o Ben Bernanke, el presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos, que no solo es economista sino que ha sido profesor de la materia en Princeton, pero la mayoría de los peces gordos del ámbito económico no parecen preocupados por su falta de titulación. El ministro británico de Economía, George Osborne, es licenciado en historia, como lo era el presidente George W. Bush. Los presidentes Obama, Hollande y Rajoy tienen todos estudios de derecho, y Angela Merkel, la canciller alemana, fue química.

No me extraña que la economía mundial esté patas arriba. Yo nunca le pediría a un economista que desarrollase un nuevo producto químico industrial, ni que me defendiera en un juicio. ¿Por qué va a estar la economía en manos de abogados o de químicos?

Es usted muy benévolo con los economistas. Pretendo convencerle, entre otras muchas cosas, de que las ciencias económicas pueden ser útiles, pero no bastan ni mucho menos para llevar las riendas de una economía. John Maynard Keynes dijo que «en economía, el maestro debe poseer una rara combinación de dotes [...] Debe ser, de algún modo, matemático, historiador, estadista, filósofo; manejar símbolos y expresarse con palabras; contemplar lo particular bajo el prisma de lo general, abordar lo abstracto y lo concreto desde el mismo punto de partida. Debe estudiar el presente a la luz del pasado y con la vista puesta en el futuro. Su mirada ha de abarcar todas las partes de la naturaleza y de las instituciones humanas».

No es tarea fácil, pero reconozca que no suena aburrida.

Ya. Bueno, ¿por dónde empiezo?

Acabo de sentarle al volante, así que empecemos por un vistazo al cuadro de instrumentos. ¿Cómo va de deprisa, o de despacio, su economía? ¿Acelera o frena?

Por suerte en su gobierno dispondrá de una cohorte de estadísticos que le facilitarán este tipo de datos. No siempre ha sido así. Si me permite una pincelada de contexto histórico, le diré que los gobiernos intentan recoger datos económicos desde hace muchos siglos, pero que hasta hace poco tiempo lo que los impulsaba era la codicia: querían saber lo rica que era la gente para calcular cuántos impuestos le harían pagar. De ahí surgieron ejercicios históricos de acopio de datos como el famoso censo de César Augusto (el «censo de Quirino»), que parece que fue el que hizo ir a Belén a María y José por motivos fiscales. Con el Domesday Book de 1086, Guillermo el Conquistador tuvo un catálogo de sus nuevos súbditos, junto con sus posesiones y valor impositivo. En la década de 1660 William Petty fue el primero en calcular la renta nacional de un país (en su caso Reino Unido) diferenciándola de su riqueza o sus reservas de oro y plata. Por lo general se considera que la cifra de Petty, cuarenta millones de libras anuales, surgió de la primera «contabilidad de los ingresos nacionales» propiamente dicha. Intelectualmente fue admirable; lo que ya no lo es tanto es que Petty aprendiera su oficio inspeccionando Irlanda para que Oliver Cromwell pudiera confiscar tierras del país y asignárselas a sus soldados.

Solo en los años treinta, con la Gran Depresión (y el riesgo bélico en el horizonte), los gobiernos se tomaron en serio medir la economía no con vistas a quedarse un trozo del pastel sino a solucionar los problemas de la maquinaria económica. (No insinúo que los políticos ya no quieran un trozo del pastel; lo único que digo es que la transparencia y la democracia han puesto coto a esos deseos tan poco loables.) La Depresión planteó nuevos problemas a los gobiernos, en parte por su gravedad y en parte porque los propios gobiernos tenían que rendir más cuentas democráticas que en el pasado. El presidente Franklin D. Roosevelt, por ejemplo, fue elegido con la expectativa de que hiciera algo para acabar con la crisis, pero ¿qué? No estaban claros los motivos de su gravedad, ni era fácil averiguar en detalle el funcionamiento

de la economía. El gobierno, por ejemplo, podía tratar de aliviar el sufrimiento provocado por el desempleo mediante la implementación de prestaciones sociales, o atacar el problema de manera directa con grandes proyectos de obras públicas ideados para crear muchos puestos de trabajo, pero ¿qué dimensiones tenía el problema del paro? ¿Cuál era el número real de parados? Sencillamente, no se disponía de buenas estadísticas, así que la administración de Roosevelt empezó a recoger datos.

Entre los economistas que inauguraron la época moderna de la compilación de datos económicos destaca Simon Kuznets, futuro premio Nobel de Economía. Kuznets creó un sistema de «contabilidad de los ingresos nacionales», un marco dotado de coherencia racional en el que sumar todos los ingresos de la economía (o toda la producción, que de hecho arroja el mismo resultado). La contabilidad de los ingresos nacionales gira en torno a un número llamado Producto Interior Bruto, o PIB. Esta cantidad mide el valor total de todo lo que se produce dentro de una economía. El PIB del mundo, por ejemplo, ronda actualmente los setenta billones de dólares. Todos los smartphones, tablets, barriles de petróleo, kilovatios-hora de energía eólica, cortes de pelo, depilaciones brasileñas, sacos de arroz, raciones de alas de pollo frito y demás frutos de la producción mundial poseen un valor colectivo de unos setenta billones de dólares al año. Son aproximadamente diez millones de dólares por persona, aunque su distribución es muy irregular.

Un momento. Eso solo es dinero. Una depilación brasileña puede tener el mismo valor monetario que lo que le cuesta comer durante una semana a una familia pobre.

Tiene toda la razón. De hecho, si la depilación brasileña llega a ciertos niveles de lujo, y la familia a ciertos niveles de pobreza, podríamos estar hablando de comida para todo un mes. Con «valor» y «costar» no me refiero al valor estético o práctico, ni a la satisfacción que puedan reportar esos productos y servicios. El Producto Interior Bruto no pretende incorporar estos conceptos tan imprecisos, ya que la gente sensata puede enfocarlos subjetivamente de maneras distintas. Lo que sí podemos medir objetivamente es cuánto dinero se ha mostrado dispuesto a pagar alguien a cambio de algo. Si un ejemplar de la Biblia se vende al mismo precio que *Cincuenta sombras de Grey*, o que el libro que tiene usted en sus manos, los tres serán iguales por lo que respecta al PIB.

¿Y no es un hándicap, en cierto modo? Ya que va a ponerme al frente de la economía, le advierto que me interesa más lo que comen los pobres que las depilaciones brasileñas, oiga.

Lo cual le honra. En cuanto a si es un hándicap... Puede serlo, en efecto, aunque

por otro lado también es una ventaja. Si lo que busca, como Simon Kuznets, es una sola cantidad para medir el tamaño de la economía, resulta práctico poder medirlo todo con la misma escala. Mirémoslo de esta manera: se parece un poco a la masa. Probablemente su cerebro pese menos de mil quinientos gramos, frente a los quinientos que acostumbra pesar un paquete de azúcar. El hecho de que usted dé más valor a su cerebro que a tres paquetes de azúcar no nos indica que la masa sea un concepto inútil.

Pero me dice que si mi mayor preocupación es el bienestar de los míos, debería interesarme por algo más que por el simple crecimiento del PIB.

Exacto. Hay una cita que me encanta por su concisión: «Es muy difícil deducir el bienestar de una nación de una medición de los ingresos nacionales tal como los define el PIB [...] el objetivo de un "mayor" crecimiento debería especificar de qué y para qué». El autor de tan lúcida aseveración no es otro que el mismísimo Simon Kuznets. Si ni el propio inventor del PIB pensó que midiese el bienestar, no debería pensarlo nadie.

Claro que puede usted querer medir de modo más directo el bienestar de su sociedad, lo cual es viable... pero no fácil. Existen muchas formas contrapuestas de hacerlo. Puede usted medir el «desarrollo humano», como el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo: una media ponderada de la renta per cápita, los años de educación y la esperanza de vida. También puede medir los índices de pobreza o desigualdad, o intentar medir el «bienestar subjetivo» de los habitantes de su país, es decir, su felicidad. Todas esas cuestiones las veremos con mayor detalle en los últimos capítulos del libro.

De momento mi argumento es más sencillo. ¿Le preocupa a usted el deterioro del medio ambiente? Estupendo. ¿Se ha fijado alguna vez en que los países ricos suelen —no siempre, pero sí en general— superar en calidad medioambiental a los de ingresos medios? Quiere que sus compatriotas reciban una educación de calidad. Enhorabuena. ¿Qué países están mejor situados para permitirse un buen sistema educativo, los ricos o los pobres? Aborrece usted que se pase hambre a causa de la pobreza. ¿Tendemos a verla más o menos en los países ricos que en los pobres? Podría continuar, pero ya me ha entendido. A usted le importan otras cosas aparte del crecimiento económico, pero a menos que sea un revolucionario contumaz probablemente concluya que un crecimiento económico fuerte le brindará el respiro necesario para pensar en esas otras cosas.

Ya que hemos entrado en el tema de los países ricos y los pobres, estableceremos una importante distinción entre el PIB y el PIB per cápita. Si solo nos fijamos en el PIB —es decir, en las dimensiones totales de una economía—, observaremos que el mayor del mundo es con diferencia el de Estados Unidos: su PIB aproximado de quince billones de dólares supera la suma de los de sus dos principales rivales, China (más de siete billones) y Japón (unos seis billones). Todas las economías de la

Unión Europea, con Alemania a la cabeza, suman otros diecisiete o dieciocho billones de dólares. Si a ello le añadimos las demás economías que llegan al billón de dólares —Brasil, Rusia, Canadá, India, Australia, México y Corea del Sur— habremos abarcado casi toda la producción económica del mundo. Fijémonos, no obstante, en países como Qatar o Suiza. No destacan por su PIB, pero su PIB per cápita es enorme, considerablemente superior a los de Estados Unidos, Japón y Alemania, así como múltiplo de los de Brasil, India y China.

A propósito, «per cápita» quiere decir sencillamente «por persona».

¿Por qué no dicen los economistas «por persona»?

Yo creo que por temor. De todos modos, si quiere usted más pruebas de que cualquier persona que se preocupe por el prójimo también debería preocuparse por el PIB, fíjese en lo que le pasa a la gente durante una recesión. (Por cierto, entendemos por recesión lo que ocurre cuando el PIB se reduce durante unos cuantos meses; la depresión se da cuando después de esa caída el PIB sigue bajando o se estanca durante años.) Millones de personas pierden su empleo o siguen trabajando en algo que odian porque no se atreven a dejarlo. El desempleo perjudica mucho más a la gente de lo que cabría suponer por el mero descenso de los ingresos. La «economía de la felicidad», un nuevo campo de estudios en pleno desarrollo, demuestra que estar en el paro es una de las situaciones más deprimentes que se pueden vivir.

Dudo que me haga falta saber que existe la «economía de la felicidad» para afirmar que el paro es un asco.

De acuerdo, pero no deja de ser importante ser consciente de su gravedad, y entender que no es una mera cuestión de ingresos; como también es importante conocer lo grave que es el desempleo frente a otros males económicos como la inflación. Lo es, y mucho. El economista Arthur Okun obtuvo un «índice de miseria» sumando la tasa de desempleo a la de inflación; si ambas eran del 5 por ciento, por decir algo, el índice de miseria era de 10. Fue, con todo, un simple experimento teórico: las últimas investigaciones han mostrado que un punto porcentual de más en la tasa de paro es cuatro veces más desastroso que un punto porcentual de más en la tasa de inflación.[1]

Se habrá dado cuenta de que todos estos números, que tan abstractos suenan, tienen repercusiones inmediatas y prácticas en la incidencia de los problemas económicos en nuestra calidad de vida, aunque también podemos hacer experimentos bastante realistas para formarnos una idea más clara de la situación. En el verano de 2012, por ejemplo, un joven doctorando libanés de la Northeastern University de Boston, Rand Ghayad, usó un programa informático con el que generó cuatro mil ochocientos

currículos y los envió para tratar de conseguir seiscientas vacantes anunciadas en diversos sectores de todo el país.

Ya sé que el mercado laboral está difícil, pero tampoco hay que exagerar.

Muy gracioso. La verdad es que Ghayad solo acabó cursando el doctorado porque se licenció en plena recesión y, oh sorpresa, no encontró trabajo, pero en fin... La intención de su envío masivo era averiguar qué tipo de candidatos les interesaba entrevistar a las empresas. Los cuatro mil ochocientos currículos falsos fueron creados con sumo cuidado para coincidir en la mayoría de los elementos, pero con variantes en tres aspectos: en si el candidato tenía experiencia en el sector, en si había cambiado muchas veces de trabajo y en si había estado más de seis meses en el paro.

Nadie se sorprenderá de que los candidatos con experiencia reciente en el sector al que aspiraban tuvieran ventaja, ni de que fuera perjudicial haber cambiado muchas veces de trabajo. Lo llamativo es el efecto que tenía el desempleo prolongado. Los candidatos con experiencia en otros sectores y un máximo de catorce semanas en paro tenían más del triple de posibilidades de que los llamasen que los candidatos con experiencia en el sector de la vacante pero con seis meses o más en el paro. Parece, pues, que es más interesante descartar al desempleado de largo recorrido que valorar la experiencia en el sector, un dato de lo más deprimente, porque a nadie se le escapa que una recesión y un par de oportunidades fallidas pueden apartar rápidamente del mercado laboral, a veces para siempre, a individuos de lo más capacitados. Las recesiones son muy perjudiciales de por sí, pero también pueden dejar cicatrices duraderas.

Otro dato nos lo da el economista Till Marco von Wachter, de la Universidad de California Los Ángeles. Von Wachter ha estudiado a varios grupos que intentan encontrar empleo en mercados laborales difíciles, como las víctimas de un expediente de regulación de empleo, o los jóvenes, universitarios o no, recién titulados, y ha observado que si tienen que buscar trabajo en una recesión, no cuando la economía está en auge, tienden a sufrir un deterioro perdurable en sus ingresos. Uno de los motivos, que no extrañará a nadie, es que la gente acepta trabajos que no se corresponden con los campos donde desea realmente entrar. Acumulan conocimientos, experiencia y contactos en el sector equivocado. Una década después del final de las recesiones que estudió, Von Wachter seguía viendo diferencias entre quienes tuvieron que buscar trabajo en plena crisis y quienes lo buscaron durante un boom.

Las recesiones también tienen costes intangibles. Benjamin Friedman, economista de la Universidad de Harvard, sostiene que el empeoramiento de la economía tiene consecuencias morales: cuando las personas se sienten inseguras y descontentas se produce un brusco descenso de los donativos a organizaciones benéficas, junto con un aumento del nepotismo, el racismo y otras formas de intolerancia y cerrazón, y el

consiguiente auge de las fuerzas antidemocráticas. Lógicamente, el ejemplo que acapara la atención es que a la crisis de 1929 la siguieran Hitler y la Segunda Guerra Mundial, pero Friedman está convencido de que en otras depresiones no tan pronunciadas se activan los mismos mecanismos.

Son observaciones importantes, que deberían preocuparnos, pero con la preocupación no basta; también tenemos que averiguar cómo funciona la economía, por qué falla y cómo se puede arreglar.

O sea, que tengo que intentar frenar las recesiones. Pues entonces dígame una cosa: ¿por qué se producen?

Ojalá hubiera una respuesta sencilla. Es cierto que a veces existe una causa fácil de reconocer, como que una economía se contraiga por los efectos traumáticos de una guerra, una revolución o algo menos dramático pero de no menor incidencia como una caída repentina del precio de las principales exportaciones del país. Ahondaremos en esos fenómenos en el capítulo 6. Otras veces, sin embargo, una economía enferma y guarda cama sin motivo aparente. Para frustración de los economistas, es algo muy común.

Fijémonos por ejemplo en la historia económica reciente de Japón. A principios de los años setenta la economía japonesa creció más del 20 por ciento en solo tres años, descontando los efectos de la inflación. Por si no parece mucho, pensemos en qué implica: es el equivalente de conseguir de forma milagrosa una jornada más de producción en una semana de cinco días. En 1974, por el contrario, la economía no solo no sumó su cuarto año de crecimiento rápido, sino que se contrajo. A pesar de ello, durante las décadas de 1970 y 1980 la economía del país creció a una media anual del 4 por ciento, pero en las últimas dos décadas solo ha crecido un 1 por ciento anual. Con el paso de las décadas, las cosas van sumando: si hubiera seguido creciendo 4 por ciento al año Japón sería casi el doble de productivo y rico de lo que es hoy en día. Impresionar impresiona.

Está claro que los economistas no lo entienden todo sobre cómo impedir que el crecimiento de una economía se reduzca o se invierta; de lo contrario no sucedería nunca, ni estaría usted leyendo este libro. Sin embargo, algunas cosas sí hemos aprendido sobre cómo entender, evitar y paliar las recesiones. A eso quiero dedicar los dos primeros tercios de este libro, a hablar de cómo se hace frente a esos problemas.

¡Dos tercios de un libro! Caramba... ¿Seguro que no se le pasa por alto alguna solución mucho más fácil?

En el mundo hay mucha gente que le dirá que sí. ¡Vincule su divisa al oro! ¡Tenga siempre un presupuesto equilibrado! ¡Proteja la industria nacional! ¡Elimine la

burocracia! Todo ese tipo de cosas. Las puede usted ignorar tranquilamente. Si he de ser franco, cuando alguien, sea quien sea, insiste en que gestionar una economía actual es una simple cuestión de sentido común significa que no entiende gran cosa sobre la gestión de las economías actuales.

Fijémonos por ejemplo en la atractiva sencillez de un par de ideas que es posible que haya oído, y que se corresponden con los dos extremos del espectro político. Imagínese en primer lugar que un asesor de izquierdas le susurra al oído que contrate a cien mil trabajadores temporales para obras públicas como la excavación de zanjas de drenaje. Según él, haría crecer el empleo y sería un estímulo para la economía. Qué sensato parece... ¿Hay algo más obvio que la idea de que contratar a mucha gente y ponerla a trabajar hace crecer la economía?

Sí, la verdad es que parece bastante sensato.

Pero vayamos paso a paso. ¿De dónde procederán esos trabajadores? Si uno quiere contratar a cien mil personas, no puede tener la certeza de hallar a cien mil individuos que andaban por ahí sin hacer nada. Se puede uno encontrar con que entra en competencia con el sector privado, o con que hay gente que deja su trabajo porque le gusta más lo que uno le ofrece. Lo más probable es que suban los salarios, lo cual está muy bien cuando se tiene empleo, pero también es posible que las empresas del sector privado sustituyan a sus teleoperadores por ordenadores, a sus barrenderos por máquinas de barrer y a los cajeros del súper por máquinas de autopago. Otra posibilidad es que las empresas del sector privado simplemente se contraigan o crezcan más despacio de como lo habrían hecho si usted no fuera por ahí ofreciendo chollos laborales.

Otra pregunta: ¿de dónde saldrá el dinero necesario para contratar a cien mil personas? Quizá usted prevea subir los impuestos, pero entonces los contribuyentes tendrán menos dinero que gastar en el bolsillo. También podría recurrir a un préstamo, que quizá hiciera subir los tipos de interés e incitase a la gente a ahorrar en vez de gastarse el dinero. ¿Sigue tan convencido como antes de que es un plan sensato?

No me malinterprete. Es posible que el plan de su asesor funcione. No cabe duda de que en determinadas situaciones económicas lo lógico es que surta efecto, pero también hay situaciones en las que resultaría mucho más perjudicial que beneficioso. Antes de apelar al sentido común tenemos que familiarizarnos más con el funcionamiento de la economía.

Por si piensa usted que el único «sentido común» contraproducente es el de izquierdas, también podemos echar un vistazo al tipo de plan que propondría un asesor pro mercado y de derechas: bajar los impuestos para estimular la economía. Nuevamente, parece razonable. Si uno baja los impuestos deja más dinero que gastar en el bolsillo de la gente, y a la vez la incita a trabajar con más ahínco porque el fruto de su esfuerzo es mayor. También en este caso, sin embargo, pasan muchas

cosas entre bambalinas. Si se bajan los impuestos se tendrá que recurrir más al préstamo para sufragar el gasto público. ¿Y de dónde procederá el dinero prestado? De algún sitio hay que sacarlo. Tal vez provenga del bolsillo de las mismas personas que de lo contrario habrían pagado los impuestos. Y quizá esa gente gaste menos en previsión de que tarde o temprano aumentarán necesariamente los impuestos para tapar el agujero de las finanzas públicas.

Tampoco en este caso se puede descartar que el plan del asesor funcione. Lo que quiero decir es que mientras tratamos de averiguar si lo hace o no, las cosas darán muchas vueltas. Una postura económica sencilla, de sentido común, es atractiva pero peligrosa, porque en macroeconomía siempre que señalas algún cambio evidente que ocurre ante tus ojos en muchas ocasiones está cambiando algo a tus espaldas, y entre los dos fenómenos existen lazos y poleas invisibles.

La formulación definitiva de esta tendencia corrió a cargo de un economista, ensayista y parlamentario francés, Frédéric Bastiat, quien en 1850 publicó un opúsculo muy interesante, titulado simplemente *Lo que se ve y lo que no se ve*. La macroeconomía trata de lo que no se ve.

«En el ámbito económico, un acto, un hábito, una institución, una ley no producen un solo efecto, sino toda una serie de ellos. El único inmediato es el primero, que aparece simultáneamente con su causa, y que se ve. Los demás efectos solo surgen más tarde, y no se ven. Suerte tenemos si podemos preverlos»: así empezaba el texto de Bastiat.

Acto seguido describía lo que es sin duda uno de los experimentos teóricos más célebres de los estudios económicos: si romper accidentalmente una ventana podía estimular la economía, como parece pensar mucha gente. Es verdad que las ventanas rotas aumentan la demanda de cristaleros. Si un niño rompe una ventana, escribió Bastiat, «el cristalero vendrá, hará su trabajo, recibirá seis francos, se frotará las manos y bendecirá de todo corazón al niño descuidado. *Eso es lo que se ve*».

A quien no se ve es al zapatero que podría haber recibido los seis francos a cambio de un nuevo par de zapatos, pero que no los recibe porque el dinero ha sido gastado en cambiar la ventana. Es fácil olvidar al zapatero, o al tendero, o al casero, o a cualquier otra persona que pudiera haber recibido el dinero, entre otras cosas porque ni nosotros ni ellos llegaremos a saber que los hemos perdido. Es posible que no lo sepan ni los propios padres del niño, que difícilmente tendrían pensado un uso alternativo concreto de los seis francos. Es más probable que a final de mes su frasco de las monedas esté más vacío y que por ello gasten menos.

Tampoco en este caso —y perdón por la insistencia— puede descartarse que la rotura de una ventana estimule alguna vez la economía. Puede hacerlo, pero las cadenas causales implicadas serán mucho más largas y sinuosas que la ingenua consideración de que el cristalero se meta seis francos más en el bolsillo.

Claro, claro, ya lo entiendo. Muy interesante. Oiga, que... que le agradezco mucho que me haya puesto a gestionar una economía, pero... esto... ¿no le

apetece a nadie más?

No se escapará tan fácilmente. La macroeconomía es una disciplina que puede dar muchos quebraderos de cabeza si no nos andamos con cuidado, pero sus grandes figuras, como Phillips y Keynes, eran hombres de acción: lo que les movía a querer entender la economía era el deseo de cambiarla, de redirigirla para que funcionase mejor. No podemos quedarnos en un rincón, chupándonos el dedo y meciéndonos mientras reflexionamos sobre la abrumadora complejidad de la misión. Tampoco estaría bien que abordásemos el «problema con la batería» abriendo el capó y empezando a dar martillazos a diestro y siniestro. Lo que tenemos que hacer es un esfuerzo por entender cómo funcionan las economías, y por qué hay veces en que no lo hacen; y para eso hay que entenderlas como sistemas y tratar de hacer un seguimiento tanto de «lo que no se ve» como de «lo que se ve».

Ya veo que se siente intimidado. Permita que lo anime con una estimulante anécdota.

2

La recesión de los canguros

Como hace unas semanas decidimos adoptar la hoja como moneda legal, todos somos inmensamente ricos. Pero también tenemos un pequeño problema inflacionario debido al alto grado de disponibilidad de la hoja, lo que significa, según creo, que en la tasa actual se necesitan tres bosques efímeros para comprar una bagatela. De manera que, con el fin de solucionar este problema y revaluar la hoja de modo eficaz, estamos a punto de iniciar una campaña de defoliación general, y... hummm, quemaremos todos los bosques.

DOUGLAS ADAMS, *Guía del autoestopista galáctico*

La estimulante anécdota que tengo que contar nos habla de una recesión que empezó a principios de los años setenta y se fraguó en el Capitolio, núcleo del gobierno de Estados Unidos.

¿Por qué será que no me sorprende?

Me parece que será mejor dejar las cosas claras: no fue una recesión normal de la economía americana, sino una recesión en un círculo de canguros, la Cooperativa de Canguros del Capitolio. Se trataba de un grupo de padres que se prestaban mutuamente servicios de canguro y que en su mayoría formaban parte del personal que trabajaba dentro o cerca del Capitolio (de ahí su nombre). Al componerse de casi doscientas familias, habría sido difícil llevar las cuentas de a quién se le debía una noche de canguro y quién era el deudor, así que se empleaba una especie de moneda o vale. Cada nueva familia que se unía a la cooperativa recibía cuarenta vales, equivalentes a todos los efectos a billetes por valor de media hora de canguro cada uno, o a un cuarto de hora en los momentos de mayor demanda. Esos vales los intercambiaban las familias a cambio de hacer de canguros. Si alguna abandonaba la cooperativa tenía que devolver todos los vales al comité organizador.

(Si ya conoce usted la anécdota probablemente sea a través de Paul Krugman, premio Nobel de Economía, y actualmente más famoso como belicoso articulista en *New York Times*. De todos modos hay un giro inesperado, así que, aunque conozca la historia, es posible que le espere una sorpresa.)

Para entender los orígenes del problema imagínese que acaba de ingresar en la cooperativa. Mira usted sus cuarenta vales y piensa: «Mmm... Solo son diez horas de canguro en hora punta. Poca cosa. Se me había ocurrido salir este fin de semana con

mi pareja a cenar y al cine, pero gastaría cinco o seis horas. ¿Y si la semana que viene nos invitan en el último momento a algún acto importante y no nos quedan suficientes vales para conseguir un canguro de emergencia? Bien pensado, mejor que este fin de semana no salgamos. Es preferible que al principio hagamos nosotros de canguros un par de noches para aumentar nuestras reservas de vales».

Muy razonable.

Tan razonable que era la postura generalizada. Los miembros más veteranos de la cooperativa tampoco iban muy sobrados de vales. De hecho, a causa de un pequeño desajuste en el modo en que la cooperativa pagaba a sus administradores, el integrante medio de esta última tenía menos de cuarenta vales. No eran solo los nuevos padres los que querían quedarse en casa y ahorrar en vales. Lo quería todo el mundo. Y si nadie sale, ¿quién tendrá la oportunidad de hacer de canguro y obtener vales? Nadie puede aumentar sus reservas, y nadie tiene ganas de salir. Era un círculo vicioso, porque los ingresos de cada pareja solo podían derivarse de los gastos de otra. Si a duras penas se gastaba, a duras penas se cobraba.

El resultado fue una recesión de canguros, que puede aclarar nuestra visión de lo que son las recesiones en el conjunto de la economía. Dejemos al margen las que tienen como causa una guerra o un desastre natural y centrémonos en esos casos tan curiosos en que las economías enferman sin motivo aparente. Los recursos subyacentes de la economía son los mismos. No es que de pronto haya menos fábricas, bloques de oficinas, carreteras o metales y combustibles fósiles en el subsuelo. No es que los miembros de la economía en cuestión se hayan visto aquejados de amnesia colectiva sobre cómo hacer cosas o prestar servicios. Las empresas preferirían tener más empleados y producir más bienes, y los parados preferirían ganar dinero y gastarlo, pero por algún motivo no es así. El caso de los integrantes de la cooperativa de canguros del Congreso es parecido: ellos habrían preferido formar parte de una economía de canguros boyante —es decir, donde todos salieran de juerga un fin de semana e hicieran de canguros el siguiente—, pero la situación era otra: lo más común era quedarse en casa sin otra compañía que la de los propios hijos, sintiéndose triste y disgustado.

Como casi todos los administradores de la cooperativa eran abogados (por algo estaba en Washington), intentaron resolver la recesión con un enfoque legalista. «Se pensó que algunos miembros eran unos remolones que no salían bastante, haciendo gala de una conducta y una moral antisociales que estaban destruyendo la cooperativa», escribieron Joan y Richard Sweeney en un famoso y breve artículo publicado en 1977 en *Journal of Money, Credit and Banking*, la principal revista especializada en el tema de la economía monetaria. (Uno de los Sweeney era un cargo medio del Tesoro especializado en investigaciones monetarias, y ambos formaban parte de la Cooperativa de Canguros del Capitolio.) La cooperativa estableció una norma por la que era obligatorio salir cada seis meses. No es que yo

sea un animal nocturno, pero «salir al menos dos veces al año» no es un mínimo muy exigente. Si lo que se pretendía era reactivar la economía canguril obligando a los padres de la cooperativa a revitalizar sus vidas sociales, la situación debía de ser dramática.

¿Y esa es la anécdota estimulante? ¿Funcionó la norma?

No, no funcionó, pero al final la cooperativa renunció a esa táctica legalista e ineficaz y se pasó a las ciencias económicas, que sí funcionaron. La verdad es que la solución fue muy sencilla: imprimir más dinero. Concretamente, cada miembro recibió vales extras por diez horas, y a los nuevos también les dieron diez horas más al hacerse miembros. En cambio los que se iban solo tenían que devolver veinte horas. La masa monetaria, antes escasa y en declive, se volvió generosa y creció. ¡Oh, milagro! La recesión fue historia.

El gran interés de esta anécdota se debe a varias razones. En primer lugar, demuestra que hasta una economía simple —un par de centenares de adultos con un planteamiento en común, y un comité central con todos los números y direcciones, dedicado a la compraventa de un solo servicio— puede ser difícil de gestionar. En segundo lugar, nos enseña que una simple anécdota, si está bien elegida, puede aclararnos mucho sobre cómo funcionan las economías.

Pero lo más notable de esta anécdota es que la política monetaria —que consiste en modificar la cantidad de dinero de una economía— puso fin a la recesión con impecable sencillez. Fue algo elemental: había una recesión, una autoridad central creó dinero desde cero (o, más correctamente, con gruesas hojas de papel) y se acabó la recesión.

Pues claro que se acabó la recesión. Si puedes imprimir dinero, puedes solventar la mayoría de los problemas económicos, ¿no? Es así de simple.

Es interesante que lo piense usted, que tiene una economía a su cargo y puede imprimir todo el dinero que desee.

¿En serio?

Claro que sí. Ni siquiera hace falta que lo imprima. Puede llamar a su banco central, llámese Reserva Federal, Banco de Inglaterra o de cualquier otra manera, y pedir al gobernador que añada algunos ceros a las sumas de dinero guardadas electrónicamente en las cuentas de la institución. Los bancos centrales se dedican a eso, a decidir cuánto dinero hay en la economía.

Pues entonces ¿por qué estoy leyendo un libro sobre cómo resolver los problemas económicos? Que impriman dinero y problema resuelto.

Pensaba que la cita de Douglas Adams con la que se abre el capítulo le habría puesto en guardia contra este planteamiento. En Fintlewoodlewix, la economía ficticia de Adams, designan como moneda de curso legal la hoja. Así se crea mucho dinero, pero de poco les sirve. Un punto de partida bastante bueno para entender cómo funciona una economía es pensar que la producción depende de los recursos que esta tiene a su alcance: la mano de obra, la maquinaria y las infraestructuras. Imprimiendo dinero no se crean nuevas carreteras, ni fábricas ni trabajadores.

Pues en la cooperativa de canguros sí se resolvió el problema imprimiendo dinero.

Es verdad. Por eso es un ejemplo tan fascinante. Los recursos a los que acabo de referirme siguieron siendo los mismos: por un lado había padres con ganas de salir, y por el otro, padres dispuestos a quedarse en casa haciendo de canguros. Sin embargo, para desencallar el potencial preexistente de compraventa de servicios el comité de la cooperativa tuvo que imprimir la cantidad correcta de vales; unos vales, no lo olvidemos, que solo eran una manera de llevar en todo momento la cuenta de quién hacía de canguro y quién salía. Imprimir dinero resultó de gran ayuda. En vez de ser un dato obvio debería provocar una honda sorpresa, merecedora de una explicación. Y es lo que haremos, explicarlo.

Pero antes unas palabras sobre el profesor Krugman, el que hizo famosa la anécdota de los canguros. Una vez escribió que la parábola de los Sweeney le cambió la vida: «Pienso a menudo en esa anécdota, y me ayuda a no perder la calma ante la crisis, mantener la esperanza en épocas de depresión y resistirme a la presión del fatalismo y el pesimismo».[1]

Sospecho que si la anécdota tuvo un efecto tan profundo en Krugman fue porque —al igual que la metáfora de John Maynard Keynes sobre la batería— se nutre de la idea de que las recesiones no tienen por qué ser fuerzas implacables e inevitables de la naturaleza. La historia de los Sweeney ejemplifica el espíritu de Bill Phillips: si se estropea la camioneta, métete debajo del capó, averigua qué ha fallado y arréglalo.

¡Estoy tan inspirado como Krugman! Qué alivio. Parece que el trabajo no era tan duro como me imaginaba.

Ejem... Bueno, ha llegado el momento del giro inesperado que le prometí. Por

desgracia la parábola no es tan clarificante como da a entender la versión más reciente del profesor Krugman. En su libro *¡Acabad ya con esta crisis!* Krugman olvida comentar el final de la anécdota, que por desgracia no es feliz. La reforma monetaria de la cooperativa se fue al traste. De golpe pasaron de una situación donde las reservas de vales eran demasiado pequeñas, y disminuían, a otra en que el stock de vales era perfecto... pero aumentaba. Por citar las palabras de los Sweeney en su artículo, «al cabo de un tiempo, como era de prever, hubo demasiados vales, y más gente que prefería salir a hacer de canguro».

Antes nadie estaba dispuesto a salir, y ahora nadie lo estaba a quedarse. El resultado final fue prácticamente el mismo: una recesión de canguros, con menos intercambio de veladas en casa de lo que los miembros de la cooperativa habrían deseado. Quemado por el fallido experimento de imprimir más vales, el comité de la cooperativa se negó a aceptar nuevos enfoques monetarios del problema y volvió a recurrir a las toscas estrategias legalistas. Como comentaron mordazmente los Sweeney en 1977, «se está planteando la creación de una brigada de la verdad para averiguar por qué las personas no hacen bastante de canguros».

Hombre, pues muchas gracias. Primero me da esperanzas y luego me las quita.

No sea tan derrotista. Siempre podemos adoptar un enfoque optimista de esta triste anécdota. Recuerde que estamos hablando de una cooperativa gestionada por abogados de Washington. No hay por qué esperar que entiendan de política monetaria. La cooperativa era una economía muy simple. Si el comité hubiera sabido lo que se traía entre manos, debería haber sido capaz de emitir un número sensato de vales. No es ninguna tontería suponer que las autoridades monetarias del mundo real, constituidas por tecnócratas expertos y formados, lo habrían hecho mucho mejor. (Creo que todos estaremos de acuerdo en que un grupo de abogados del Capitolio es capaz de administrar mal cualquier cosa; si los daños se limitan al servicio de canguros, suerte habremos tenido.)

Pero claro, entonces usted podría decirme que la cooperativa del Capitolio era bastante más simple que una economía del siglo XXI con más de trescientos millones de ciudadanos, completamente inscrita en un sistema de comercio global y apoyada en un sector financiero vasto y complejo. En este caso incluso los tecnócratas, con toda su experiencia y formación, podrían tener dificultades para imprimir el número correcto de vales. Le recuerdo, no obstante, que nos hemos decantado por el optimismo. Aunque no sea fácil captar bien los detalles, sigue en pie la moraleja: en principio, se puede estimular una economía imprimiendo dinero.

Convendría, pues, entender el porqué. Y la razón fundamental son los precios pegajosos.

¿Los precios qué?

Los precios pegajosos. Piénselo. Si los precios se ajustasen con total libertad en respuesta a las fuerzas competitivas, la cantidad de moneda de una economía no tendría la menor importancia. La cooperativa de canguros es un ejemplo perfecto. Si tan desesperados estaban todos por hacer de canguros y acumular vales, si nadie quería salir, ¿por qué nadie se ofrecía a hacer de canguro durante seis horas a cambio de vales por tres horas? A fin de cuentas el problema básico no era de falta de vales, sino de no obtener bastantes horas de canguro con los que se tenían, problema que se podría haber resuelto de inmediato si la gente hubiera podido ignorar el valor nominal del vale (media hora de canguro) y ponerse de acuerdo en que era válido para toda una hora; pero no fue lo que pasó, sino que los precios se quedaron como estaban.

Otra manera de entender el concepto de «precios pegajosos» es imaginar que está jugando al Monopoly y la banca se queda sin dinero. En principio el juego no lo contempla. Está permitido que la banca se quede sin casas ni hoteles (con un suministro ilimitado, las partidas podrían eternizarse de verdad, no solo hacerse eternas), pero no sin dinero. Ahora bien, si juega usted bastantes veces al Monopoly se dará cuenta de que en ocasiones ocurre y no es posible continuar la partida. La respuesta de la mayoría de los jugadores a esta situación tan incómoda es hacer pagarés de papel, o buscar fichas de póquer. ¡Listo! Ya se ha creado más dinero y la partida puede seguir.

Pero también hay otra alternativa un tanto excepcional: ponerse de acuerdo en redenominar todos los valores de la partida, de modo que una libra, por ejemplo, adquiera el valor de dos libras, cinco libras de diez, y quinientas de mil. Entonces todos los alquileres se reducirían a la mitad, al igual que el precio del suelo, o de las casas y de los hoteles: solo se necesitarían doscientos dólares en vez de cuatrocientos para comprar Boardwalk o doscientas libras para comprar Mayfair. Sin embargo, como todos los valores cambian simultáneamente, los auténticos valores de las fincas no sufren ningún cambio. Es lo que se llama un cambio «nominal». Cada jugador se limita a devolver al banco la mitad de sus billetes, pero sin empobrecerse.

Por lógica funciona igual de bien que crear más dinero. También es el tipo de cosas que solo propondría un vulcaniano (o un economista de formación clásica). Como la verdad es que los precios no se ajustan con tanta fluidez, a veces el banco central necesita imprimir más dinero.

Pero ¿por qué se pegan los precios?

Por cuatro motivos principales. He aquí el primero. Imagínese esta situación: una copistería pequeña tiene un empleado que lleva seis meses trabajando y gana dieciocho dólares por hora. Las cosas siguen yendo bien, pero el cierre de una fábrica de la zona ha hecho aumentar el paro. Ahora otros pequeños negocios

contratan a trabajadores de confianza a catorce dólares la hora por trabajos parecidos al del empleado de la copistería. El dueño le reduce el sueldo a catorce.[2]

Qué desgraciado.

No es usted el único a quien se lo parece. Daniel Kahneman, un psicólogo que acabó obteniendo el premio Nobel de Economía, coescribió un artículo donde se explica que nuestro sentido de la justicia tiende a restringir nuestros actos, y más en concreto la evolución de los precios y de los salarios. Al plantear a varias personas la misma situación que hemos expuesto, Kahneman y sus colegas constataron que al 83 por ciento le parecía injusta o muy injusta la decisión del dueño de la copistería. Resulta interesante que nuestro deseo de justicia se manifieste así. A fin de cuentas, podríamos decir que es injusto que ese trabajador gane dieciocho dólares por hora en un entorno donde otras personas de aptitudes similares solo cobran catorce. O que es injusto que el jefe tenga que pagar más de lo normal en un momento dado. Da lo mismo: lo importante es que ninguna de estas cavilaciones filosóficas tiene mucho impacto emocional. La gente reacciona con bastante visceralidad a la idea de que el jefe pueda bajar el sueldo así como así de dieciocho a catorce dólares por hora. Les parece egoísta y codicioso.

Esta reacción emocional tiene la fuerza suficiente para cambiar el funcionamiento de la economía. Si sabe lo que le conviene, el dueño de la copistería solo rebajará el sueldo en caso de estricta necesidad. Siente la presión del miedo, o la vergüenza, o el sentido de la moral, o la posibilidad de disturbios, huelgas o sabotajes. Este tipo de reticencia a bajar los sueldos es una simple cuestión de humanidad, pero tiene consecuencias tanto positivas como negativas. Quizá el dueño de la copistería se estuviera planteando contratar a otra persona —con lo que se paga en el mercado, podría ser mejor para el negocio tener a dos trabajadores por un total de veintiocho dólares por hora que uno solo por dieciocho—, pero no lo hará. Hasta es posible que no se atreva a contratar a otro trabajador por catorce dólares, menos de lo que cobra el primero, debido a que las diferencias arbitrarias de salario entre dos colegas en contacto continuo son una fuente segura de problemas. Tal vez sea mejor gastarse el dinero en una fotocopiadora más eficiente.

Se habrá dado cuenta de que lo que al principio parecía una cuestión propia de un psicólogo como Kahneman resulta ser de gran interés para usted y sus esfuerzos por mantener el buen funcionamiento de su economía. Como el dueño de la copistería no modifica el sueldo para que refleje lo que se paga en el mercado, la oferta y la demanda laboral no cuadran: habrá personas que quieran trabajar (pongamos que por quince dólares la hora) y no encuentren trabajo porque los jefes no se atrevan a bajar los sueldos. El paro será más alto de lo que podría ser.

Por otra parte, los salarios no son los únicos precios que pueden «pegarse» a causa de la percepción de lo que es justo. Kahneman y sus colegas observaron que los encuestados se indignaban por igual ante una situación en que una ferretería

aumentaba de treinta a cuarenta dólares el precio de una pala quitanieves la noche después de una gran nevada.

Pasando del terreno de la hipótesis al de la realidad, piense en la sempiterna escasez del último aparato de moda. Tiempo atrás eran las consolas Nintendo. A mediados de la primera década de nuestro siglo fue el Xbox 360 de Microsoft. Hace poco han sido las últimas versiones del iPad y el iPhone de Apple. La disponibilidad de estos nuevos productos siempre será limitada, por la dificultad de incrementar la oferta de un aparato tan inmensamente popular como complejo. Cuando llega a las tiendas la primera remesa, la gente hace cola alrededor de toda la manzana. Es un enigma: teniendo en cuenta lo elevado de la demanda, y lo limitado de la oferta, ¿cómo es que las empresas no suben los precios? Pongamos que Apple solo sea capaz de producir un millón de iTrastos a tiempo para la campaña de Navidad: a cuatrocientos dólares por aparato, tendría a cinco millones de consumidores locos por comprarlos. ¿No sería lógico que Apple pusiera un precio —digamos que de seiscientos dólares— que solo estuvieran dispuestas a pagar un millón de personas? Entonces podrían bajar el precio a cuatrocientos después de Navidad, cuando llegasen de China nuevas remesas de iTrastos.

A la luz de las investigaciones de Daniel Kahneman, el argumento contrario a este plan es obvio: una subida brusca y temporal del precio indignaría a los consumidores potenciales como no es capaz de hacerlo ninguna cola, por muy larga que sea. Del mismo modo, la bajada de precios posterior, y previsible, indignaría a los que hubieran pagado el primer precio. Y no es una simple teoría: de hecho, una vez Apple intentó algo parecido. En 2007, al lanzar el primer iPhone, después de dos meses y medio redujo el precio de seiscientos dólares a cuatrocientos. ¿Qué pasó? Que los adeptos iniciales se enfadaron, aunque lo más probable es que lo elevado del precio redujera las colas y la falta de stock, disuadiendo a los otros compradores. En términos de relaciones públicas, fue tal la pesadilla para Apple que Steve Jobs se apresuró a distribuir vales de cien dólares como compensación a los que habían pagado el precio más alto.

O sea, que quiere usted decirme que nadie aceptó el riesgo de convertirse en un paria social siendo el primer miembro de la cooperativa que dijese: «Exijo seis horas de canguro a cambio de vales por tres horas».

Ni más ni menos. Y solo es la primera de las cuatro razones por las que los precios de las economías reales pueden ser pegajosos. La segunda es lo que los economistas llaman «costos de menú». Mi ejemplo favorito es el precio de la Coca-Cola. En 1886, la primera botella de Coca-Cola costaba cinco centavos, aproximadamente un dólar actual. Desde entonces ha subido, no hace falta decirlo, pero lo sorprendente es que el precio de una Coca-Cola de 190 ml tardó más de setenta años en iniciar el proceso de cambio. Sí, ha leído usted bien: durante siete décadas el precio de una botella de Coca-Cola no se movió de los cinco céntimos. En cambio el del café se

multiplicó por ocho en el mismo período.

Es lo que los economistas llamamos «rigidez del precio nominal». A mí no me retocan el sueldo cada mes para que refleje las últimas tasas de inflación, ni a usted tampoco. Los restaurantes no reimprimen sus cartas (¿se da cuenta del origen de la expresión «costos de menú»?) porque el precio de los ingredientes haya variado un céntimo, ni los mayoristas reimprimen sus catálogos.

Es cierto que la rigidez del precio nominal de la Coca-Cola fue extrema: setenta años son muchos para mantener el mismo precio nominal, y en el transcurso de esos setenta años los costes de la Coca-Cola fluctuaron enormemente. La compañía tenía un motivo excelente para su apego a los cinco centavos: la Coca-Cola se vendía en máquinas dispensadoras que solo aceptaban aquella moneda. Para aumentar el precio a seis centavos habría sido necesario modificar todas las máquinas del país para que además de monedas de cinco aceptasen las de uno, proceso que habría sido costosísimo. La única alternativa, por lo tanto, era subir el precio a diez centavos, e incluso a los consumidores más sedientos habría sido difícil venderles un aumento del 100 por ciento. La compañía se desesperaba. En 1953, el jefe de la Coca-Cola le escribió a su amigo el presidente Eisenhower para proponerle, con toda seriedad, una moneda de siete centavos y medio.

Es un ejemplo muy radical.

Sí, claro, pero la verdad es que el tema no se agota con lo de las máquinas dispensadoras. La Coca-Cola también hacía un gran hincapié publicitario en que un vaso valía cinco centavos. Algunos anuncios se limitaban a grabarse en la memoria, pero hubo otros de una permanencia increíble: te los encontrabas en las bandejas para vasos, y hasta en grandes murales en las paredes de los edificios. La compañía también distribuía vasos gratis de Coca-Cola para asegurarse de que los puestos de venta no fueran cicateros en las dosis. Y todo ello, entre otras cosas, porque Coca-Cola había firmado contratos a largo plazo con precios fijos. No es que todas las empresas tengan que vender sus productos en máquinas dispensadoras que funcionan con monedas de cinco centavos, pero sí hay muchas que tienen que lidiar con contratos a precio fijo y precios que perduran a través de la publicidad.

Aun así, no deja de ser cierto que la mayoría de las empresas no esperan tanto para cambiar los precios. Los investigadores han tendido a concluir que muchos precios cambian más o menos cada año, si no más. Uno de los investigadores que ha documentado la historia de Coca-Cola, Daniel Levy, también ha calculado que a mediados de los años noventa costaba cincuenta y dos centavos cambiar el precio de un solo tipo de producto en un supermercado. Podrá parecer insignificante, pero al haber varios cientos de miles de productos en las estanterías los cambios de precio sumaban más de cien mil dólares por tienda, y aproximadamente representaba un tercio de los beneficios. En otro estudio de Levy y sus colegas, esta vez sobre un gran fabricante de maquinaria industrial, lo realmente costoso de modificar los

precios era el tiempo de gestión e investigación, la comunicación de los cambios a los vendedores y la renegociación con los clientes. El coste total de variar los precios superaba el 20 por ciento de los beneficios. No son costes que puedan impedir que los precios cambien durante setenta años, pero sí pueden frenar el proceso lo bastante para marcar la diferencia.[3]

Sigue sonando más a simple fricción que a algo sustancial. ¿Me está diciendo en serio que tiene un impacto económico real?

Podría limitarme a señalar que la fricción es importante. Pruebe usted a caminar en un entorno sin fricción, por ejemplo, y luego me dice cómo le ha ido: en medio segundo se habrá dado de bruces con el suelo. En ese sentido, la pegajosidad de los precios se asemeja mucho a la fricción. Parece poca cosa, y en muchos casos la dejamos completamente fuera de nuestros modelos para no complicarlos, de la misma manera que a veces un físico ignora la fricción si le complica innecesariamente una ecuación, pero en última instancia es importante, y sin ella el mundo tendría un aspecto muy distinto.

Voy a darle un ejemplo simplificado para que vea que una pequeña cantidad de pegajosidad de los precios puede tener grandes efectos. Imagínese un mundo en el que dos empresas venden exactamente el mismo producto, y en el que los clientes se dan cuenta de cualquier cambio de precio. Supongamos que haya que redondear en un centavo el precio del producto. Para ser exactos, imaginémonos que nos estamos refiriendo al petróleo, y que las empresas son Exxon y Shell. La que se lleve todas las ventas será la que tenga el precio más bajo. Imaginemos ahora que Shell y Exxon solo pueden cambiar los precios después de la reunión mensual del consejo. Shell celebra la suya el primer día de cada mes y Exxon el 15 de cada mes. Los precios son extremadamente pegajosos, pero solo a corto plazo.

Durante mucho tiempo el coste de suministrar petróleo es de noventa y nueve peniques por litro. Tanto Exxon como Shell lo venden a una libra el litro. Si alguno de los dos recorta otro penique el precio, se quedará sin margen, y por lo tanto sin beneficios. Si alguno de los dos sube el precio, perderá a toda su clientela y volverá a quedarse sin beneficios. A través de un proceso de eliminación, el precio de equilibrio es una libra, ambas empresas obtienen beneficios muy pequeños y dividen (supongamos) el mercado en dos.

Un día —pongamos que el 22 de febrero— el coste subyacente del petróleo baja de golpe a cuarenta y nueve peniques el litro.

¿Qué pasa, que han encontrado petróleo en Hyde Park?

Qué sé yo. Durante algunos días las dos compañías se forran, porque no pueden bajar los precios. Ganan cincuenta y un peniques por litro —¡cincuenta y una veces

más beneficios que antes!—, pero claro, el 1 de marzo Shell podrá cambiar sus precios. ¿Qué pasa?

Si Shell estuviera en connivencia con Exxon no tocaría los precios, pero supongamos que no lo está y que solo quiere competir y ganar todo el dinero posible sin ninguna consideración para los beneficios de Exxon. En tal caso, el movimiento lógico de Shell es rebajar los precios un solo penique, hasta los noventa y nueve. Entonces todos los clientes de Exxon comprarán gasolina de Shell, y Shell venderá el doble de gasolina con un beneficio de cincuenta peniques por litro en vez de cincuenta y uno, duplicando casi unos beneficios ya de por sí estratosféricos. No está mal. El 15 de marzo Exxon tiene la oportunidad de responder. Supondremos de nuevo que Exxon no aspira a ninguna connivencia, sino que su único deseo es competir con agresividad para ganar dinero. Siguiendo el mismo razonamiento, Exxon baja los precios a noventa y ocho peniques. Recupera a todos sus clientes y se queda también con los de Shell. El 1 de abril Shell baja los precios a noventa y siete peniques por litro. El proceso continúa. ¿Cuánto tardarán los precios en bajar hasta su nivel de equilibrio, justo por encima del coste? Más de dos años, a pesar de que cada compañía haya podido ajustar muchas veces los precios.

Este modelo parte de algunas premisas radicales, claro, pero capta la esencia de cómo una pequeña dosis de pegajosidad en los precios puede dar pie a un ajuste muy lento de estos últimos. La clave es que ambas compañías solo piensan en su propio beneficio al establecer los precios, no en el efecto que produce en otras compañías. Es un efecto que puede ir mucho más allá de un sector concreto: si Shell baja precios, a todos los motoristas les quedará más dinero en el bolsillo, y por lo tanto aumentará el potencial de venta al motorista en cuestión para cualquier otra empresa de la misma economía. Como a Shell todo eso le da igual, baja los precios más despacio de lo que les gustaría a las demás empresas. A cualquier compañía le influye mucho lo que cobran otras, sean proveedores o competidores.

Esa es la tercera causa de los precios pegajosos: los problemas de coordinación. Significa que aun cuando los obstáculos que se plantean para el cambio de los precios sean bastante pequeños, al final éstos últimos cambian con una sorprendente lentitud.

Todavía existe otra causa, la cuarta, de los precios pegajosos. Si me lo permite, explicaré una anécdota verídica a modo de ilustración. Un día un profesor recibió la notificación de que le recortaban el sueldo. Colérico, irrumpió en el despacho del jefe del departamento y le amenazó con irse. Pocos años después el mismo hombre fue objeto de otro recorte salarial. Esa vez no hubo rabietas, sino todo lo contrario: quedó muy satisfecho.

¿Y a qué vino el cambio de actitud?

A que el recorte no parecía un recorte, sino un aumento de sueldo. Concretamente, aumentaron el salario del profesor en un 3 por ciento, en un momento en que la

inflación era del 6 por ciento. Aun así, por alguna razón, lo que constituía una bajada real del 3 por ciento ni siquiera parecía un recorte. Lo puede calcular usted mismo. También podía calcularlo el profesor, que por algo enseñaba economía,4 pero eso no quita que sufriese lo que llaman los economistas «ilusión del dinero»: aunque entendamos que hay que tomar en cuenta la inflación, no siempre hacemos el esfuerzo mental que el ajuste requiere. Muchas veces, además, las cifras ajustadas a la inflación carecen de la fuerza emocional necesaria para cambiar nuestra conducta. Las que nos llaman la atención, sin que podamos evitarlo, son las brutas y previas a cualquier ajuste, lo que llamamos «salarios nominales» y «precios nominales».

Los estudios psicológicos demuestran que los salarios nominales influyen en nuestra manera de pensar aunque por lógica lo único que debería contar sean los salarios reales. Un salario nominal es una simple cifra. Un salario real son los bienes y servicios que se pueden adquirir con un salario nominal. La ilusión del dinero explica que en términos reales los recortes de sueldo sean bastante frecuentes, mientras que en términos nominales constituyen la excepción: en Estados Unidos menos del 0,5 por ciento de las negociaciones salariales acaban en recortes del sueldo nominal.

Por cierto, conserve en la memoria el concepto «ilusión del dinero», porque nos servirá en el capítulo 4.

Si usted lo dice... Pero ¿esto no iba a ser un capítulo estimulante? De momento lo único que hace es cargarme de razones por las que mi economía no va como una seda.

Justamente por eso es tan estimulante el ejemplo de la cooperativa de canguros.

Recapitulemos. Las cuatro causas de los precios pegajosos que he descrito podrían producirse en una economía con libertad absoluta de mercado. En el mundo real, todas las economías que funcionan cuentan con una presencia importante del gobierno que crea aún más posibilidades de que se peguen los precios: regulación, salarios mínimos, el fútbol político de la retribución de los funcionarios... Los precios pegajosos existen, y no hay más que decir. A causa de ello su economía puede quedarse en la cuneta. Imagínese que por algún motivo su economía se está contrayendo. Si los salarios y los precios se ajustan a la baja con rapidez, el sufrimiento que provoque esta caída del PIB se contendrá. Si las empresas, por el contrario, vacilan en bajar los precios por problemas de coordinación y costos de menú, sus productos tendrán precios excesivos, y caerán las ventas. Entonces tendrán que reducir costes, pero a los trabajadores les indignará que les recorten el salario nominal, así que al final lo que habrá serán despidos. El paro será más alto de lo que debería ser, por lo que la demanda de bienes y servicios también decrecerá; las empresas tendrán que reducir aún más los costes, y así sucesivamente. Los precios pegajosos siempre dan problemas. De hecho, las consecuencias pueden ser tan graves como la Gran Depresión.

La cooperativa de canguros, sin embargo, indica una salida. Como hemos visto, en la recesión de los canguros hubo una sola razón, muy simple y tonta, que impidió el intercambio de noches entre los que querían hacer de canguros y los que querían salir: que no circulaban bastantes vales para que todos pudieran acumular las horas que deseaban tener en reserva, y que el precio del servicio de canguro era pegajoso. Aunque la cooperativa no lo hiciera bien, la solución existía: imprimir más dinero.

¡Ya lo pillo! ¿O sea, que al final me está diciendo que si quiero resolver los problemas económicos solo tengo que poner en marcha la máquina de hacer dinero?

A veces sí. No siempre es lo idóneo, como veremos hacia el final del siguiente capítulo, pero antes de entrar en el tema de la creación de dinero creo que deberíamos retroceder un poco y formarnos una idea de lo que es el dinero en sí, cuestión bastante más peliaguda de lo que se pueda imaginar.

3

Money, money, money

Unidades monetarias: Ninguna. En realidad, en la Galaxia hay tres monedas de libre cambio, pero ninguna cuenta. El dólar altairiano se ha desmoronado hace poco, la bolita pobble flainiana solo se puede cambiar por otras bolitas pobble flainianas, y el pu trigánico tiene sus propios problemas muy particulares. Su tasa de cambio, ocho ningis por un pu, es bastante simple, pero como un ningi es una moneda triangular de goma, de diez mil cuatrocientos kilómetros por cada lado, nunca ha tenido nadie suficiente para poseer un pu. El ningi no es una moneda negociable porque los galactibancos se niegan a tratar con un cambio insignificante. A partir de esta premisa fundamental es muy sencillo demostrar que los galactibancos también son producto de una imaginación trastornada.

DOUGLAS ADAMS, *El restaurante del fin del mundo*

Quería usted hablarme del dinero, ¿no es así?

Es verdad. Veamos cómo reacciona a la siguiente anécdota. El 22 de agosto de 1994 dos músicos jubilados, Bill Drummond y Jimmy Cauty, tomaron un avión a la isla de Jura, una de las Hébridas Interiores, cerca de la costa occidental de Escocia. Se llevaron a un cámara, a un periodista (Jim Reid, de *Observer*) y veinte mil billetes de cincuenta libras en fajos embutidos en bolsas de plástico. Un millón de libras. (En dinero actual sería alrededor de un millón y medio de libras, o dos millones y medio de dólares.) Dicen que para reunir tanto dinero Drummond y Cauty vaciaron sus cuentas bancarias.

El día siguiente fueron los cuatro a primera hora a un cobertizo para botes apartado de todo, y mientras fuera diluviaba Cauty y Drummond formaron un montoncito con los fajos de billetes, con sus acompañantes en el papel de testigos. Drummond y Cauty cogieron sendos billetes de cincuenta libras, les prendieron fuego con un mechero y quemaron el resto del dinero. Los bloques eran tan densos que no se encendían, así que fueron sacando los billetes de tres en tres o cuatro en cuatro, los arrugaron y los echaron al fuego. Entre pitos y flautas tardaron un par de horas.

¡Qué desperdicio!

¿Usted cree? También se lo pareció a muchas otras personas. Drummond y Cauty, que habían formado parte de un grupo musical de gran éxito, KLF, provocaron un

escándalo. Ellos lo veían como una expresión artística, aunque no parece que el mundo del arte estuviera muy de acuerdo. En lo que sí hubo un consenso casi generalizado fue en que al margen de lo que les impulsara (el arte, las ganas de llamar la atención o una especie de sentido rockero del exceso) Cauty y Drummond habían incurrido en un atroz derroche de recursos. El artículo de *Observer* en el que Jim Reid explicó lo que había visto finalizaba con una lista de lo que se habría podido comprar con un millón de libras, como por ejemplo «RUANDA - 2702 kits para alimentar a un total de 810.810 personas» e «INDIGENTES - alojamiento en Bed & Breakfasts para 68 familias durante un año en Londres, o para 106 familias fuera de Londres».

Al aparecer como invitados y hablar de su «arte» en una tertulia televisiva irlandesa, *The Late Late Show*, Drummond y Cauty fueron objeto de una recepción hostil. Byrne les hizo preguntas incisivas. El público del plató estaba indignado por aquella destrucción absurda.[1] ¿No podrían haber donado el dinero para una buena causa?

Drummond protestó: «Si nos lo hubiéramos gastado en piscinas y Rolls Royce no creo que se hubiera molestado nadie. La gente se molesta porque lo quemamos. Ya sé que queda un poco cursi, y que no se sostiene del todo, pero ya que se está hablando del punto de vista benéfico [...] no porque quemásemos aquel dinero hay menos barras de pan en el mundo, ni manzanas, ni nada. Lo único que no hay es un montón de papel».[2]

En ese momento Byrne le llevó a Drummond la contraria y dijo que si hubieran usado el dinero de manera sensata habría más manzanas o pan en el mundo. El público aplaudió a Byrne y abucheó a Drummond sin dejarle continuar.

Va a decirme que el que se equivocaba era Byrne y el que acertaba era Drummond. ¿A que sí?

Pues sí. La manera más sencilla de verlo es preguntar cuánto le habría costado al Banco de Inglaterra imprimir un millón de libras en sustitución de las que habían incinerado Drummond y Cauty. Según lo que he podido saber del Banco de Inglaterra (un poco reservado en este aspecto; digamos que son «algunos peniques» por billete) y de la información publicada por la Reserva Federal de Estados Unidos, el coste de imprimir veinte mil billetes de cincuenta libras no habría superado las dos mil libras. Cuando Drummond dijo que su argumento «no se sostiene del todo» se equivocaba. Se sostiene perfectamente. Y cuando dijo que él no había destruido pan ni manzanas, solo papel, tenía toda la razón del mundo. Lo único que habían destruido él y Cauty era papel por valor de dos mil libras.

De hecho, lejos de incurrir en un derroche absurdo de recursos que podrían haber ido a manos de los más necesitados, Drummond y Cauty habían hecho un pequeño regalo a cada uno de sus compatriotas. En vez de indignarse, la gente debería haberles dado las gracias.

¿Las gracias? ¿Por qué?

Piense en lo que ocurre cada vez que el Banco de Inglaterra imprime nuevos billetes. Si no hay bastante demanda de bienes y servicios para la oferta potencial (y si los precios pegajosos impiden el ajuste), el dinero de más debería aumentar la demanda de los recursos ya existentes al mismo precio. Es la situación que hemos analizado en el capítulo anterior, la de la cooperativa de canguros. Si la gente, en cambio, ya demanda todo lo que se ofrece dentro de la economía, tendrán que subir los precios.

Invirtamos la situación. Si Drummond y Cauty hubieran quemado dinero en una economía que ya adoleciese de una demanda deficiente —prendiendo fuego a vales de la economía de canguros, por ejemplo—, estarían empeorando una situación ya mala de por sí. (Y aun entonces el Banco de Inglaterra podría apretar un botón cuando quisiera y subsanarlo a un coste de impresión de dos mil libras.) Si por el contrario, como es más probable, Drummond y Cauty hubieran quemado dinero en una economía donde existía un equilibrio entre la oferta y la demanda, el efecto resultante sería fácil de describir: bajarían los precios medios de la economía.

Reconozcamos que no lo harían mucho. Cuando Drummond y Cauty quemaron su millón de libras, los billetes y monedas que se hallaban en manos de personas y empresas ascendían a dieciocho mil millones de libras. Teniendo en cuenta que de un mes a otro había fluctuaciones de cientos de millones de libras, lo más probable es que el efecto del «arte» de Drummond y Cauty fuera imperceptible, aunque en principio siguiera existiendo: a consecuencia del dinero quemado, algo que costase ciento ochenta libras habría bajado un promedio de un penique. Al reducir la masa monetaria en un millón de libras, Drummond y Cauty distribuyeron a todos los efectos esa misma cantidad entre todas las personas del mundo que tuvieran alguna libra británica, en forma de una leve reducción de precios.

Lástima que Drummond no le tuviera a usted como asesor mediático.

Dudo que le hubiera servido de algo, porque es una argumentación que parece contravenir cualquier lógica. El problema fundamental es que al pensar en dinero pensamos automáticamente en el poder adquisitivo individual, en todo lo que podríamos comprar *nosotros* si ese dinero lo tuviéramos *nosotros*, pero desde la perspectiva del conjunto de la sociedad las cosas no funcionan así. Drummond y Cauty destruyeron *su propio* poder adquisitivo en un millón de libras, pero no destruyeron recursos de la sociedad por valor de un millón. En términos lógicos, si destruyes tu propio poder adquisitivo pero no el poder conjunto de la sociedad es que cedes una parte del tuyo, que es exactamente lo que Drummond y Cauty hicieron.

Si va a estar al frente de una economía tendrá que sacudirse este hábito instintivo

de pensar en el «dinero» como equivalente a «cosas que podría comprar con ese dinero». Lo es para un individuo, pero no para una sociedad. Como dijo P. J. O'Rourke, la microeconomía trata del dinero que no se tiene, mientras que la macroeconomía trata del dinero que le falta al gobierno. Son tipos de dinero totalmente distintos.

Bueno, ¡espero que no sea uno de esos lectores que se saltan las interesantes citas que me he esmerado en seleccionar como encabezamiento para cada capítulo!

Pues... no, de verdad.

Me alegro de saberlo. Por extraño que parezca, la realidad nos ofrece casi un equivalente del ningi, la moneda de goma triangular, mayor que Marte, imaginada por el humorista Douglas Adams. Está en la isla de Yap, en Micronesia, en el Pacífico Occidental. Allí las monedas, los *rai*, son ruedas de piedra con un agujero en el centro. Algunas son bastante portátiles —un palmo de diámetro a lo sumo, y el peso de un par de paquetes de azúcar—, pero las piedras más preciadas son mucho mayores: a finales del siglo XIX un marinero británico dejó constancia escrita de una rueda de piedra que pesaba cuatro toneladas y medía unos tres metros de diámetro. Era, por decirlo de otro modo, totalmente inamovible.[3]

La moneda de piedra de Yap era una cosa seria. Las piedras se extraían y tallaban en la isla de Palau, a cuatrocientos kilómetros de distancia. Un naturalista de la época victoriana vio trabajar en las canteras de Palau a cuatrocientos varones de Yap, una décima parte de la población adulta masculina. Transportar las piedras de Palau a Yap en una pequeña embarcación de bambú era un empeño difícil, y a veces mortal. Algunas pesaban tanto como dos coches. (Y si alguien había muerto durante la expedición, el *rai* adquiría un valor muy especial.) Es posible que las piedras más grandes se usaran para transacciones importantes, como la compra de tierra o esposas, mientras que las de dimensiones algo más modestas (sobre el medio metro de diámetro) se podían intercambiar por un cerdo. Incluso en ese caso debía de ser mucho más fácil desplazar el cerdo que la piedra.

Por todo ello, los habitantes de Yap tuvieron que desarrollar una importante innovación monetaria por motivos puramente prácticos: separar la posesión de la piedra del control físico del objeto. Si usted quería comprarme un cerdo, la transacción se efectuaba en público: yo le daba el cerdo, y usted a cambio me transfería la posesión de una de sus piedras (la que estaba apoyada en aquel árbol, el segundo por la izquierda, detrás de la cabaña). A partir de entonces todo el mundo sabría que aquella piedra era de Tim, sin que ni usted ni yo hubiéramos tenido que tomarnos la molestia de moverla.

Un día en que una brigada de canteros transportaba una piedra grande de Palau, toparon con una tormenta cerca de las costas de Yap, y mientras la piedra se iba a pique los hombres llegaron a nado hasta la orilla para contar la suerte que habían tenido de salir ilesos, y lo que habían perdido. Pero claro, si no hacía falta desplazar

la piedra apoyada junto a la cabaña para que cambiara de dueño, ¿por qué iba a ser distinta la que se hallaba en el fondo del mar? Aquella piedra hundida, gigantesca, tenía un dueño: el jefe que había costeado la expedición. Ahora su propiedad podía transferirse a otro rico de la isla, y después a otro, como sucedía con cualquier otra piedra. Era dinero perfectamente legítimo, aunque no pudiera verse ni tocarse.

Si quiere que le diga la verdad, a mí el sistema monetario de Yap me parece casi demencial.

Ah, pero ¿lo es? Durante muchos años los sistemas monetarios del mundo desarrollado estuvieron basados en el oro, que en sí (pesado como era, aunque los lingotes no solieran serlo tanto como una rosquilla gigante de piedra) se guardaba en las cámaras acorazadas de los bancos tras ser extraído en países lejanos con muchos gastos y peligros. Naturalmente, en una sociedad urbana y anónima como Londres y Venecia nadie podía utilizar el sistema de honor de la isla de Yap, basado en que «todo el mundo sabe que el oro guardado es de Tim», pero la idea venía a ser la misma. Al igual que los *rai* de piedra, el oro rara vez se cambiaba de sitio. Se quedaba en las cámaras, y la gente llevaba trozos de papel en los que quedaba constancia de que eran ellos los dueños de ese oro.

Al principio fue un acuerdo estrictamente privado: un mercader con cierta cantidad de oro alquilaba a un orfebre cierto espacio en una cámara a prueba de ladrones. El orfebre le entregaba una nota donde se reconocía que el dueño del oro era el mercader. Si este quería comprar algo a otro mercader, iba a ver al orfebre con la nota, retiraba el oro y lo usaba para comerciar. Después el segundo mercader volvía a dejar su oro al orfebre y se llevaba su acreditación escrita. Al cabo de un tiempo se hizo evidente que era más fácil pasar de mano en mano las acreditaciones que ir constantemente a ver al orfebre.

De este sistema proceden los billetes de banco, como el dólar estadounidense y la libra esterlina británica. (La historia del papel moneda es mucho más larga: en el siglo XIII, el emperador chino Kublai Khan introdujo un sistema de moneda hecha puramente de papel que provocó el asombro de un mercader italiano de visita en sus tierras, Marco Polo.) Los billetes británicos, y antiguamente los americanos, prometen y prometían «pagar al portador» determinada cantidad, promesa que en otros tiempos hacía referencia a canjear el billete por oro, como en el caso de las acreditaciones privadas de los orfebres. Sin embargo, la moneda actual ya no posee vínculo alguno con el oro. Lo tuvo (era el «patrón oro»), pero la mayoría de los países prescindieron de él a principios de los años treinta.

Entonces ¿por qué sigue poniendo en los billetes ingleses «prometo pagar al portador»?

Es una entrañable reliquia del antiguo sistema. Ahora la promesa ya no se refiere al oro, sino solo a que puede usted ir al Banco de Inglaterra y canjear un billete de diez libras por dos de cinco. El Banco de Inglaterra hace el siguiente comentario: «Actualmente la confianza pública en la libra se mantiene mediante la puesta en práctica de las políticas monetarias». Y parece que no se le escapa la risa.

En ello se resume la verdadera diferencia entre los habitantes de la isla de Yap y el sistema monetario de las economías modernas. En Yap rige el estrambótico sistema de que la preciada piedra pueda tener validez absoluta como dinero aunque esté en el fondo del mar. En el mundo moderno tenemos un sistema mucho más estrambótico: el preciado metal puede tener validez absoluta como dinero *aunque no exista*. Nos limitamos a hacer circular los papelitos, con sus guiños a los viejos tiempos en que eran comprobantes del oro de una cámara acorazada. Ahora no son comprobantes de nada en concreto, pero al mismo tiempo lo son de cualquier cosa. No podría haberlo inventado ni el mismísimo Douglas Adams.

Así que si queremos pensar con claridad en la función que desempeña el dinero dentro de una economía tendremos que empezar por danos cuenta de que no es necesario que consista en papeles o monedas de metal. También puede ser una piedra gigante. Por otra parte, no necesita tener valor intrínseco. Es cierto que el oro y el *rai* se valoraban en gran medida por la misma razón, por su hermosura y su rareza, y que otra forma antigua de dinero, la sal, se preciaba por motivos muy prácticos (es a la vez sabrosa y esencial para la vida), pero existen muchos artículos dotados de valor intrínseco que no funcionan bien como dinero. Un Ferrari es valioso, pero poco divisible; no se puede ofrecer una rueda a cambio de unas vacaciones. Es más: cabe la posibilidad de que algo funcione a la perfección como dinero sin poseer apenas valor intrínseco; ya hemos visto que cualquier persona que haga negocios en libras británicas se alegrará de entregar bienes por valor de un millón a cambio de papel impreso por valor de solo dos mil. Los sistemas monetarios como las acreditaciones del orfebre al principio estaban vinculados a productos con valor intrínseco, pero contrariamente a lo que se podría pensar dichos productos resultaron ser innecesarios. Lo único que necesita el dinero para tener valor es que todos estén convencidos de que lo tiene.

Ya. ¿Y eso cómo se consigue?

La visión de manual sobre el dinero es que tiene tres funciones: medio de intercambio, reserva de valor y unidad de cuenta. Como veremos, en algunas circunstancias cada función se puede separar de las demás, pero el mejor dinero las reúne a las tres.

Veámoslas una por una. Un medio de intercambio es una manera de llevar un registro de las transacciones. En las sociedades modernas el papel moneda es un medio de intercambio. Si puedo ofrecer servicios de lavandería y quiero un nuevo ordenador no hace falta que encuentre a un vendedor de ordenadores que necesite

que le laven y le planchen la ropa. Solo tengo que lavársela a alguien a cambio de dinero en efectivo, que me gastaré posteriormente en la compra del ordenador. El dinero facilita esta cadena de transacciones.

Podemos ver la circulación del papel moneda como una forma de llevar el registro de las aportaciones a la sociedad que alguien ha considerado valiosas. Al lavar ropa yo he hecho una aportación dotada de valor, y el dinero que he recibido lo acredita formalmente. Al comprar el ordenador he canjeado mi contribución y he entregado el dinero. En principio se podrían registrar todas las transacciones de este tipo en una base de datos gigante y centralizada, que es lo que sucede en Yap: la población es lo bastante pequeña para que la base de datos gigante (acordarse de quién es el dueño de qué piedras) esté en sus cabezas. En las sociedades demasiado grandes para usar el sistema de Yap el papel moneda volvió innecesaria la base de datos en cuestión, pero empieza a ser sustituido progresivamente por otra base de datos gigante, a medida que el uso de tarjetas de crédito y banca por internet se impone al de los billetes y monedas. Es una versión informatizada de la memoria colectiva de los habitantes de Yap.

La segunda función del dinero es almacenar valor. Si el propietario de una granja de vacas quiere ahorrar para cuando se jubile, no puede acumular bidones de leche en el sótano, ya que la leche no conservará su valor durante el tiempo suficiente para serle de alguna utilidad. En cambio, si la vende a cambio de dinero está claro que podrá guardarlo debajo del colchón —o en una cuenta bancaria—, almacenando así el valor.

Entre la función del dinero como medio de intercambio y la de reserva de valor existe un vínculo. El medio de intercambio nos permite mover en el espacio la capacidad de compra, de una situación (lavar ropa) a otra (comprar un ordenador). El almacenamiento de valor mueve la capacidad de compra en el tiempo. Ahora bien, los buenos depósitos de valor no son necesariamente buenos medios de intercambio, ni viceversa. Una casa puede ser un excelente depósito de valor, pero quien haya intentado dedicarse a la compraventa de fincas podrá atestiguar que es un pésimo medio de intercambio. Los *rai* de Yap eran un magnífico depósito de valor, pero el medio de intercambio no eran las piedras propiamente dichas, sino la contabilidad mental de la sociedad de Yap.

En ciertos aspectos, la última función del dinero es la más importante y la más peculiar. El dinero es una unidad de cuenta. Otra manera de expresarlo sería decir que es una especie de punto de referencia, una medida de valor. Establezcamos una nueva analogía con la masa. Yo podría decirle que peso ochenta y ocho kilos, o ciento noventa y cuatro libras, o ciento setenta y seis paquetes de azúcar. ¿Verdad que usted podría pensar que no tiene importancia cómo elija expresarlo?

Claro. Lo diga como lo diga seguirá pesando lo mismo.

Yo opinaba lo mismo, pero me he dado cuenta de que a veces la unidad de cuenta

sí importa. Mi tutor de licenciatura, Anthony Courakis, se esforzó mucho en convencerme de ello. Imagínese que tiene activos financieros por valor de un millón de dólares: un montón de bonos, acciones y monedas de varios países cuyo valor total fuera ese.

Qué suerte.

Ni que lo diga. Pues bien, ahora que escribo se podría decir que son 641.500 libras o 795.800 euros. También se podría formular como 10.893 barriles de petróleo. O como 1.730 acciones de Apple. Ninguna de las descripciones es literalmente cierta, claro: no tiene usted literalmente 1.730 acciones de Apple, ni un fajo de un millón de dólares; lo que tiene es un montón de activos diferentes cuyo valor total asciende a esa cantidad. La pregunta es: ¿cuál sería la manera más útil de pensar en el valor neto?

La respuesta es que la mejor manera de controlar su valor neto es averiguar qué unidad de cuenta tiene estabilidad en relación con el tipo de cosas que se desea comprar. Si tiene pensado jubilarse en Florida, probablemente le resulte útil verse como millonario en dólares. Si lo que quiere es comprarse una casa en Edimburgo, sería más útil verse como seiscientoscuarentayunmilario en libras. Si entra en sus planes excavar un agujero gigante y verter petróleo Brent en su interior, podría valer la pena verse como diezmilario en petróleo. En cualquier otro caso es poco probable que los barriles de petróleo sean un modo útil de pensar en su valor neto. Lo mismo puede decirse de las acciones de Apple: durante el último año, en la fecha en que escribo, su millón de dólares ha oscilado entre casi tres mil doscientas acciones de Apple y un poco más de mil quinientas, pero en todo momento ha seguido valiendo un millón de dólares. Probablemente sea más útil usar dólares como unidad de cuenta, a menos que las tiendas de su barrio solo acepten cobrar en acciones de Apple.

Es a lo que me refería al hablar de una medida de valor: si quiere hacer un seguimiento de su situación, resulta conveniente elegir una unidad de medida que sea estable en relación con el problema que se le plantee. En muchos casos significará pensar en su sueldo o en su valor neto en términos de una moneda, porque las buenas monedas acostumbran ser bastante estables en relación con todas las cosas que puede querer comprar. Pensar en su sueldo en términos de acciones de Apple resulta desorientador, como lo es, dicho sea de paso, planteárselo en términos de manzanas.

A lo largo de la historia, siempre que se han usado productos como monedas ha sido primordial su estabilidad como unidades de cuenta.

La sal, por ejemplo, se usaba antiguamente en los contratos; de ahí viene la palabra «salario», y parece probable que al principio se pagara en sal a los soldados romanos. Tiene lógica, porque la sal poseía un valor muy estable. La demanda de sal es estable porque todo el mundo necesita un poco, pero nadie quiere mucha; por su parte, la oferta de sal también era estable porque se producía con procesos

antiquísimos. Si tanto la oferta como la demanda son estables, lo es también el precio; y justamente eso, un precio estable, es lo que necesita una unidad de cuenta.

Bueno, pero es que a mí todo esto me parece una obviedad alucinante. ¿Por qué narices no iba a querer un estadounidense pensar en su sueldo como dólares, sino como gominolas, o manzanas, o sal? ¿O un alemán como euros, y no como bratwursts?

Si parece tan obvio es porque el papel del dinero como unidad de cuenta es tan básico, tan absolutamente primordial, que cuesta imaginar alguna situación donde intervenga de manera consciente. Un ejemplo reciente que me hizo reír fue un tweet de James Rickards, un entusiasta del oro y de la vuelta al patrón oro. En abril de 2013, mientras el precio de ese metal caía en picado, el señor Rickards comentó: «La semana pasada tenía x onzas de #Oro. Hoy tengo x onzas, o sea, que no ha cambiado el valor: constante en x onzas. En cambio el dólar es volátil. #ThinkOz». No es que yo tenga una opinión sobre cómo evolucionará el precio del oro, pero está bastante claro que el tweet era absurdo. Lo entenderemos al pensar por qué el dinero tiene que ser una buena unidad de cuenta. Si el señor Rickards quiere comprarse una hamburguesa, o un traje, o un coche, descubrirá que el dólar no ha tenido nada de volátil: medidos en dólares, los precios de todas esas cosas han cambiado lentamente; medidos en onzas de oro, han subido y bajado como una montaña rusa. Por eso el oro no es dinero, al menos en este momento. Podrá ser una inversión buena o mala, pero eso ya es otra historia.

Se podría decir algo parecido sobre el bitcoin, una «moneda» electrónica descentralizada. El bitcoin fue creado en 2008 por una persona o un colectivo misterioso cuyo pseudónimo era Satoshi Nakamoto. Este hombre, o mujer, o grupo, ideó (idearon) una manera de poder producir o extraer bitcoins lentamente, un poco como el oro. Hay gente a quien les gustan, por la misma razón por la que a otros les disgustan: porque los bitcoins son independientes de cualquier gobierno y hay un límite estricto en cuanto a la cantidad que pueden existir. De todos modos, al bitcoin le pasa como al oro, que no es una moneda, por una razón muy sencilla: es demasiado volátil. El 10 de abril de 2013, por ejemplo, el precio de los bitcoins bajó un 61 por ciento. Aunque puede que los bitcoins resulten ser una inversión acertada a largo plazo, no son dinero. A usted quizá le parezca una obviedad, pero hay muchos entusiastas del oro y de los bitcoins que parecen no haberse dado cuenta.

Visto así, de todos modos, un dólar tampoco es per se una moneda; solo lo es si mantiene un valor razonablemente estable.

Exacto. De niño, en la Grecia de posguerra, mi tutor, Tony Courakis, jugaba al Monopoly con dinero de verdad (marcos alemanes y dracmas griegos) que había

perdido todo su valor. Cuando los griegos querían pactar algún contrato a largo plazo usaban con frecuencia el soberano de oro británico para denominar la transacción, aunque en realidad no cambiara de manos ni un solo soberano.

Otro ejemplo es cuando el dólar no era una moneda lo bastante buena para ser usada en los contratos de los soldados que luchaban en el bando de Massachusetts durante la guerra de Independencia de Estados Unidos. El Congreso Continental, la asamblea surgida de la Declaración de Independencia, imprimía dinero, pero nadie sabía cuál sería su valor al término de la contienda (de hecho, resultó ser muy bajo). En consecuencia, Massachusetts prometió a sus soldados el valor de 68 libras y media de buey, 16 libras de cuero, 5 fanegas de trigo y 10 libras de madera al final de la guerra.4 Puntualicemos que no es que Massachusetts propusiera repartir sacos de alimentos entre los soldados, sino que estos cobrarían en dinero; lo que ocurre es que la promesa de una cantidad determinada del mismo era difícil de evaluar. Al ofrecer dinero por el valor de ese conjunto de productos, Massachusetts descubrió una manera de hacer comprensible la promesa en un entorno caótico.

Hace unos años Nico Colchester, un periodista de *Financial Times*, señaló la fabulosa estabilidad como unidad de cuenta de las barras Mars, verdaderos lingotes de leche, azúcar y cacao. Colchester demostró la estabilidad de un amplio abanico de precios a lo largo de décadas a condición de usar la barra Mars como unidad de cuenta.

Muy interesante, pero es que yo no tengo planes de que mi economía entre en guerra para independizarse en un futuro próximo. Tampoco me consta ninguna propuesta de adoptar la barra Mars como unidad monetaria.

Yo creo que el hecho de que la barra Mars no haya cuajado es un gran voto de confianza en la estabilidad del papel moneda moderno, como el dólar, la libra y el euro. Pese al caos financiero, la barra Mars sigue siendo un simple dulce para calmar el hambre, lo cual es tranquilizador, qué duda cabe.

Al final del capítulo anterior hemos visto por qué a veces puede ser buena idea plantar cara a una recesión poniendo en marcha la máquina de hacer dinero. También he prometido que el presente análisis sobre el dinero nos ayudaría a entender por qué no siempre es buena idea intentar resolver los problemas económicos imprimiendo más billetes.

A ver si lo adivino: está usted a punto de usar la palabra «Zimbabue».

Es un ejemplo inmejorable. Hace poco, la inflación de Zimbabue era tan alta que tuvieron que quitar tres ceros de su moneda, convirtiendo los miles de millones en millones, y los millones, en millares. Se podría pensar que el truco funcionó, pero no: poco después tuvieron que quitar diez ceros más. La suma de las revaluaciones

habría convertido un billete de diez billones de dólares en uno de un dólar. Aun así tuvieron que imprimir billetes de cien billones de dólares de Zimbabue. Si no hubieran revaluado su moneda, ese mismo billete habría sido de mil trillones.

Quiero verlo por escrito, venga. ¿Puedo doblar el meñique y acercármelo a la comisura de los labios, como el Doctor Maligno?

Si no hay más remedio... Mil trillones de dólares de Zimbabue se escriben así: Z$1.000.000.000.000.000.000.000, una cifra que supera la producción económica anual del mundo expresada en dólares estadounidenses y multiplicada por diez millones. A esto los economistas lo llamamos «hiperinflación», y hace casi imposible la vida económica moderna. La hiperinflación suele ser definida como una tasa de inflación superior al 50 por ciento mensual. Imagine, por ejemplo, que pide un préstamo de un millón de dólares para comprarse una casa en un país que en ese momento empieza a tener tasas mensuales de inflación del 50 por ciento. Antes de que hayan pasado tres años un café le costará más de un millón. Su sueldo se medirá en miles de millones. La hipoteca de su casa de un millón de dólares será risible, y la persona que le prestó el dinero maldecirá el día en que lo hizo. La verdad es que cuando arraiga la hiperinflación cualquier persona con una deuda previa descubre que esta es una nimiedad, y cualquier persona con dinero en el banco, debajo de un colchón o prestado (al gobierno, por ejemplo) descubre que sus ahorros no valen nada. Tampoco las pensiones tendrán el menor valor, a menos que estén debidamente ligadas a la inflación; y cuando suben los precios tan deprisa, cualquier pequeño fallo en el vínculo con la inflación las deja por los suelos.

Una inflación mensual del 50 por ciento es francamente espectacular, pero en octubre de 1923, en Alemania, la inflación mensual rozó el 30.000 por ciento: los precios se duplicaban cada cuatro días, y más. Todos los tópicos son ciertos: la gente utilizaba carretillas para transportar dinero, y en vez de monedas usaban cigarrillos, mientras reservaban los billetes para encender la lumbre. La novela de Erich Maria Remarque *El obelisco negro* describe la vida en esa época. Después de encenderse un cigarrillo con un billete de cien marcos, el narrador, Ludwig, dice a su amigo Georg: «¿Cuál es nuestra situación, en realidad? ¿Estamos arruinados o nadamos en la abundancia?». Y Georg contesta: «Creo que no hay en Alemania un individuo que sepa contestar a esa pregunta en lo que se refiere a su caso particular». La hiperinflación es eso: que nadie sabe dónde está.

Por tristemente célebre que sea la experiencia alemana, se queda corta en comparación con otros episodios más recientes: la Yugoslavia de 1994, cuya inflación mensual llegó al 300.000.000 por ciento, el Zimbabue de 2008 y sobre todo la Hungría de 1946. Hungría posee un récord mundial muy poco envidiable, el de la mayor tasa de inflación mensual de la historia: 41.900.000.000.000.000 por ciento, cifra que multiplica los precios por más de tres cada día, y con la que el sueldo mensual no daría ni para un café tomado una semana después de cobrarlo. (El

equivalente anual, si no me falla la aritmética, es un número de ciento setenta y ocho cifras.) Obviamente, en tales circunstancias nadie cobraría mensualmente, puesto que los precios suben un 5 por ciento en una hora. Quien tuviera pensado ir a comer a un restaurante haría bien en engullir a toda prisa o en pagar por adelantado.

Todo esto suena muy grave, evidentemente, y lo es, pero ahora que entendemos un poco lo que es el dinero podemos concretar la razón de que lo sea tanto. La hiperinflación destruye los tres puntales de una buena moneda. Cuando hay que llevar los billetes en una carretilla, dejan de ser un instrumento cómodo de intercambio. La hiperinflación, por otra parte, anula la validez del dinero como reserva de valor, con lo cual se vuelve imposible ahorrar y prestar. Por último, como descubrieron Ludwig y Georg, el dinero pierde toda su utilidad como unidad de cuenta: se vuelve imposible calcular lo que tiene una persona o vale una cosa sin referirse a una moneda alternativa. Después de unas semanas de hiperinflación veríamos a los ciudadanos adoptar la barra Mars como moneda en menos de lo que se tarda en decir Fintlewoodlewix.

En el capítulo siguiente seguiremos usando estos conceptos —medio de intercambio, reserva de valor y unidad contable—, pero ¿qué le parece si cerramos este capítulo con otra historia estimulante de éxito?

No me iría mal un poco de alegría.

Me lo imaginaba. Vamos a ver cómo la humilde y etérea función del dinero como «unidad de cuenta» resolvió un problema colosal en uno de los grandes mercados emergentes del mundo, Brasil. Al contar lo que estoy a punto de explicar, el programa de radio *This American Life* lo llamó «la mentira que salvó a Brasil».5 Yo no lo diría exactamente así.

Pues ¿cómo lo diría?

No fue ninguna mentira, sino una especie de moneda fantasma.

¿Moneda fantasma? Me gusta como suena.

La historia empieza en los años noventa. Brasil llevaba varias décadas sufriendo episodios de inflación. Los precios estaban aumentando el 80 por ciento al mes, saltando sin problemas la barrera del 50 por ciento mensual que define la hiperinflación. Si en enero una barra de pan costaba un cruzeiro, en marzo costaba más de tres, en septiembre más de cien y en enero del año siguiente bastante más de mil. En el capítulo anterior hemos visto que cambiar los precios cuesta dinero. A principios de la década de los noventa todos los supermercados brasileños tenían un

empleado que se dedicaba a ir por los pasillos pegando nuevas etiquetas en todos los productos. Teniendo en cuenta que los precios subían en torno a dos céntimos al día, no le faltaba trabajo. Por lo que respecta a los clientes, se pasaban el día corriendo para adelantarle. Las molestias se extendieron a muchos otros aspectos de la vida. ¿Acabas de cobrar tu paga semanal? Pues gástala deprisa. ¿Has pactado el precio de venta de una casa? Muy bien, pero asegúrate de que también hayas pactado la fecha de pago. Remolonear un solo día sin que aumente el precio mejora las condiciones para el comprador.

Mala como medio de intercambio, y pésima como reserva de valor, la moneda brasileña no era ninguna maravilla, así que no es de extrañar que los políticos del país lo intentaran todo para resolver el problema de la inflación. A mediados de los ochenta el presidente Sarney ilegalizó las subidas de precios, una respuesta muy frecuente a la inflación. La reacción fue la misma en Brasil que en todas partes: ya que se mantenían precios artificialmente bajos, los vendedores quitaban los productos de las estanterías hasta que hubieran vuelto a subir. (Los ganaderos llegaban al extremo de esconder las vacas. Como le dijeron a *This American Life*, Brasil es un país grande, y si hay que esconder vacas se esconden.) Lo poco que se vendía se pagaba a precios de mercado negro.

Otro intento de solución fue sustituir la moneda por otra mejorada y no inflacionaria. Los políticos brasileños lo probaron y lo probaron. Primero se sustituyó el cruzeiro por el cruzado en 1986. El año siguiente se revaluó el cruzado, y dos años después se recuperó el cruzeiro. Al cabo de otros dos años, en 1992, se volvió a sustituir el cruzeiro, esta vez por el cruzero. Hay ocasiones en que la introducción de nuevas monedas ha frenado la inflación, pero no fue el caso. Por otra parte, no sorprende que con cinco nuevas monedas en siete años la gente empezara a tener dudas de que fuera posible derrotar alguna vez a la inflación.6

Es en este momento de la narración cuando aparecen cuatro economistas del ámbito académico, individuos que habían dedicado toda su trayectoria a estudiar la inflación brasileña y hacerse cruces ante la estupidez de cada nuevo gobierno. Estos amigos, compañeros de farras de la facultad, eran reacios a meterse en política, pero pronto los políticos se lo imploraron. Edmar Bacha, uno de los cuatro, fue convocado por el mismísimo presidente, Itamar Franco, a quien pidió un autógrafo para sus hijos. «Por favor, decidle a vuestro padre que se ponga a trabajar deprisa para el bien del país», escribió Franco. Habría sido difícil resistirse.

El nuevo plan consistía en separar las tres funciones del dinero. Las anteriores tentativas de implantar nuevas monedas habían tratado de sustituir simultáneamente las funciones de medio de intercambio, reserva de valor y unidad de cuenta, y todas habían fracasado en una vorágine de cruzeros y cruzados. El nuevo plan era distinto: en vez de adoptar una nueva moneda, Brasil mantendría el cruzeiro, ortografía al margen. El medio de intercambio seguiría siendo el cruzeiro. También el depósito de valor continuaría siendo el cruzeiro. Lo que cambiaría sería la unidad de cuenta.

¿Cómo funcionaba?

Con una sencillez absurda. La lista de precios de las tiendas ya no estaría en cruzeiros, sino en URV, *unidade real de valor*. También los sueldos se expresarían en URV. De hecho todo estaría en URV, pero la URV no existía. Era una moneda fantasma. Las transacciones se hacían en cruzeiros. Dentro de los billeteros había cruzeiros, y también en las máquinas registradoras. Quien quisiera saber cuánto costaba en cruzeiros la barra de pan lo tendría muy fácil: el banco central calculaba a diario el tipo de cambio, que se publicaba en la prensa y se exponía por conveniencia en las paredes de casi todas las tiendas. Este tipo de cambio oficial entre la URV y el cruzeiro variaba a diario, porque el cruzeiro valía menos cada día, pero ¿y la URV? La URV mantenía su valor. (Durante un tiempo estuvo vinculada al dólar.)

A partir de ese momento empezó a pasar algo raro. Veías que te pagaban cada mes cruzeiros por valor de quinientas URV (es decir, cada mes más cruzeiros, se entiende), y cada día ibas a comprar pan a la panadería; pan que, por ejemplo, costaba una URV. Siempre una URV. No hacía falta que el hombre de las etiquetas corriese por el supermercado. Naturalmente, esa URV equivalía cada vez a más cruzeiros, y la barra la pagabas en cruzeiros, pero ¿qué sentido tenía pensar en la barra en términos de cruzeiros? Era mucho más natural hacerlo en términos de su precio en URV.

Ese fue el gran éxito de la moneda fantasma: que sin llegar a adquirir ninguna forma física se convirtió en la manera que tenían los brasileños de pensar automáticamente en el valor de las cosas. Pasó a ser la unidad de cuenta de Brasil sin adoptar las otras funciones de la moneda. Parece un extraño truco de magia psicológico, pero quizá no fuera tan rebuscado. En una economía moderna, la vida cotidiana sin unidad de cuenta es muy difícil, y una moneda sujeta a una inflación mensual del 80 por ciento no es lo que se llama una unidad de cuenta. El pensamiento de la gente buscaba a tientas algo a lo que aferrarse en un panorama económico que no dejaba de cambiar, y lo encontró en la URV.

No fue el único cambio de política, claro que no; el gobierno brasileño desconectó la máquina de hacer dinero, equilibró su presupuesto, frenó la inflación de los salarios y muchas cosas más. La tasa de inflación del cruzeiro emprendió un rápido descenso. Aun así, la clave fue el punto fijo psicológico de la URV, que ayudó a todos a conocer el auténtico valor de las cosas.

Un día, el 1 de julio de 1994, el gobierno brasileño abolió el cruzeiro y lo sustituyó por la URV, a la que puso el nombre de *real*. El cuarteto de economistas había prometido que la inflación desaparecería de la noche a la mañana. Y así fue.

Es esperanzador saber que hay un remedio para la hiperinflación, pero supongo que es mejor prevenir que curar.

Supone usted bien.

Bueno, pues recapitulemos. En el capítulo 2 me ha dicho que a veces es buena idea imprimir dinero. En el capítulo 3 me ha dicho que nunca es buena idea imprimir demasiado dinero. Seguro que ya ha adivinado mi próxima pregunta: ¿cuánto dinero tengo que imprimir?

La respuesta la daremos en el capítulo 4, pero si quiere le chafo la sorpresa: la cantidad de dinero que tiene que imprimir es *la justa*.

4

Inflación, la justa

—¿Cuál es nuestra situación, en realidad? ¿Estamos arruinados o nadamos en la abundancia?

—Creo que no hay en Alemania un individuo que sepa contestar a esa pregunta en lo que se refiere a su caso particular.

ERICH MARIA REMARQUE, *El obelisco negro*

¿«La justa»? ¡Es usted un genio!

En realidad no es tan obvio como suena. Ahora que está usted al frente de una economía, seguro que habrá quien le aconseje no meterse para nada en el tema de imprimir dinero. Son los que se han quedado con tan mal cuerpo por algún episodio de hiperinflación que han concluido que hay que evitar cualquier grado de inflación, por ejemplo vinculando la moneda al oro.

¿Y eso evitaría la inflación?

Casi inevitablemente, aunque los gobernantes han alterado alguna que otra vez la moneda, debilitando el vínculo entre el dinero y el oro; pero mientras el vínculo entre la moneda y el oro se mantenga sólido y fiable solo habrá inflación en caso de superabundancia súbita de oro. Y aun así la tasa de inflación sería insignificante. Como es bien sabido, por ejemplo, durante el siglo posterior a la llegada de Colón a América hubo una fase de inflación debida a que el oro y la plata saqueados por los conquistadores empezaron a cruzar el Atlántico y llegar hasta Europa desde el Nuevo Mundo. En la Europa del siglo XVI los precios se multiplicaron más o menos por dos. También podríamos decir que el valor del oro y la plata se redujo más o menos a la mitad. No fue el primer episodio de inflación de la historia —ese honor podría corresponderle a la conquista de Persia por Alejandro Magno, quien se gastó todo el oro del emperador persa—, pero sí fue uno de los más famosos, aunque para los parámetros del siglo XX sea más bien risible: durante el siglo XVI la tasa anual de inflación rondó el 0,7 por ciento. (Hay una regla muy práctica a la que llaman «regla del 72»: se divide 72 por la tasa de inflación anual y se obtiene aproximadamente el número de años que los precios tardan en multiplicarse por dos. En este caso, dividir 72 por 0,7 nos indica que los precios se doblaron en un siglo.) Actualmente una inflación del 0,7 por ciento no es gran cosa: los bancos centrales

aspiran al 2 por ciento, o algo por el estilo. A ese ritmo los precios se doblarían más o menos cada treinta y cinco años.

Un momento. ¿Me está diciendo que los bancos centrales sí quieren que haya un poco de inflación? ¿Por qué no intentan reducirla a cero?

No solo quieren inflación, sino que voy a argumentar que deberían querer más. Para contestar a su segunda pregunta, sin embargo, recuerde nuestro análisis de la cooperativa de canguros y de los precios pegajosos. Acuérdese, concretamente, de la ilusión del dinero: el profesor que se indignaba por una bajada de sueldo, pero al que no le importaba que se lo aumentasen por debajo de la inflación, aunque fuera exactamente lo mismo. Con eso debería darse cuenta de que un poco de inflación puede ser la mar de útil. Imagínese un sector de la economía en el que esté bajando la productividad, porque la competencia extranjera, por ejemplo, reduzca el precio que las empresas pueden cobrar a cambio de sus productos. O se ajustan los sueldos, o lo más probable es que todo el sector se vaya a pique. Sabemos que es difícil que los jefes puedan reducir los salarios nominales. Si la inflación fuera cero, significaría que tampoco podrían bajar los salarios reales. En cambio, si hay un poco de inflación pueden salirse con la suya y hacer los recortes necesarios en los salarios reales mediante aumentos por debajo de la inflación.

Hay otro motivo, podría decirse que más importante, para querer que exista un poco de inflación: la política monetaria no es una ciencia exacta. A veces los bancos centrales se quedan por encima de sus objetivos y otras por debajo. Si se proponen una inflación cero y quedan por debajo de sus objetivos, lo que obtienen es una deflación, y mi intención es convencerle de que la deflación es un problema mucho más grave que una inflación moderada.

Adelante.

La deflación, como seguro que habrá adivinado, consiste en que los precios bajen año tras año.

No suena demasiado grave.

¿No? Imagínese que pide un crédito de trescientas mil libras para comprarse una casa y que lo va devolviendo lentamente, por mensualidades. Por lo general, con un poco de inflación, la carga que supone el pago mensual de la deuda se iría reduciendo de manera paulatina. Su sueldo subiría, y también los precios de todos los productos que comprase, mientras que la cuota mensual seguiría siendo la misma en términos nominales, y en comparación con todo lo demás se iría reduciendo.

Estupendo.

En cambio, con la deflación los precios empiezan a bajar. Su sueldo es un precio, y por lo tanto baja. Como es natural también disminuyen los de la comida, la ropa y la gasolina, pero lo que nunca cambia son las cuotas de la hipoteca, que van consumiendo una parte cada vez mayor de su sueldo mensual. Por supuesto que lo que pierde usted lo gana algún ahorrador, pero recuerde que durante una recesión lo que nos interesa es que la gente gaste para estimular la actividad económica. Redistribuyendo el dinero de los deudores entre los ahorradores se obtiene justo el efecto contrario, ya que es más fácil que gasten los deudores que los ahorradores; si no no tendrían deudas. Añadamos el problema de que cuando mucha gente se ve en apuros para devolver un préstamo puede salir perjudicado todo el sector bancario.

Y no es el único motivo de que con deflación sea más difícil dar a una economía el empujón necesario para sacarla de la recesión. Al bajar los precios, mañana siempre se podrán comprar más cosas con dinero en efectivo que hoy, así que la gente, como es natural, aplaza lo máximo posible las compras no esenciales, lo cual reduce aún más la demanda. Y como es poco probable que los bancos ofrezcan tipos de interés generosos —puesto que en un entorno deflacionario no es que se pidan los préstamos a gritos— muchos ahorradores deciden guardar su dinero en latas de galletas o debajo del colchón. Una vez que el dinero queda fuera del sistema bancario no se puede prestar. ¿Y cuál es el resultado? Aún menos demanda, y aún más inflación, naturalmente.

En un entorno deflacionario las buenas opciones no existen. En la medida en que los precios son pegajosos y no se ajustan a la baja, todo es más caro de lo que debería ser, y en consecuencia la demanda no repunta. En la medida en que los precios sí se ajustan a la baja, se da a todo el mundo un incentivo para postergar el gasto, y en consecuencia la demanda no repunta. La economía se atasca. Viene a ser lo que pasó en la Gran Depresión de los años treinta, que duró muchos años.

La solución más simple y más directa es aumentar la masa monetaria. Por desgracia, en la época de la Gran Depresión muchas monedas aún se sustentaban en el oro, lo cual era un problema porque se puede imprimir el dinero pero no el oro.

¿O sea, que no tengo que hacer caso a los que me dicen que vincule mi sistema monetario al oro?

No.

En la Gran Depresión al final los países fueron renunciando uno por uno al patrón oro, en muchos casos a regañadientes. Al prescindir del patrón oro empezaron a imprimir papel que solo era eso, papel, e incrementaron su masa monetaria interna. Los precios comenzaron a subir, los salarios reales a bajar, y las empresas, como consecuencia, volvieron a crear empleo. Una a una, prácticamente en el mismo orden por el que habían dejado el patrón oro, esas economías empezaron a recuperarse.

Su banco central puede crear dinero de la nada. Es como un superpoder.[1] Úselo.

Pero es absurdo... ¿Imprimir miles de millones de dólares no generará hiperinflación?

A lo que se refiere usted es a billones, no a miles de millones. Desde la crisis la Reserva Federal ha creado más de dos billones de dólares en dinero nuevo, y ha estado imprimiendo billetes y comprando bonos al ritmo de cuarenta mil millones al mes, si no más. Gran parte de ese dinero no son billetes de verdad, sino que está en cuentas bancarias, pero decimos «imprimir dinero» porque resulta más fácil.

Desde que se empezó a imprimir dinero algunos comentaristas quisquillosos han estado diciendo que tarde o temprano Estados Unidos se convertiría en Zimbabue. Si no había hiperinflación en 2010, la habría en 2011. O en 2012, seguro. Pero no la ha habido.

De momento, pero ¿por qué no puede haberla? Cuarenta mil millones al mes parece mucho.

Lo parece y lo es: más de cien dólares mensuales en dinero nuevo para cada residente en Estados Unidos. Sin embargo, la razón de que no se convierta en hiperinflación es que no existe ningún vínculo simple y lineal entre la cantidad de dinero circulante —sea en billetes, en monedas o en depósitos en cuentas corrientes — y la presión de los precios en una economía. Si imprimes cien dólares y se los das a alguien que se muere de hambre se los gastará. En cambio, si se los das a una señora de noventa años con una jubilación aceptable y cierta tendencia a la aprensión quizá se limite a guardarlos en un bote de galletas, por si los necesita. Esos cien dólares no tendrán ningún efecto en estimular la demanda. Tampoco aumentarán la inflación. Y de momento, a pesar del entusiasmo con que muchos bancos centrales del mundo han impreso dinero desde 2008, gran parte de él acaba en el equivalente de un bote de galletas. Puede que el dinero esté reforzando el consumo, o bien distorsionando las decisiones y creando futuros problemas, pero lo que no hace es crear hiperinflación: la inflación se mantiene cerca de los objetivos de los bancos centrales.

Me estoy poniendo nervioso. Entiendo que si me planteo el objetivo de un 2 por ciento puedo fallar a la baja en un 2 por ciento sin provocar ninguna deflación, pero es de suponer que tenga las mismas posibilidades de equivocarme al alza en un 2 por ciento y acabar con una inflación del 4 por ciento, que según su regla del 72 doblaría los precios en menos de dos décadas. ¿No sería un problema?

No necesariamente.

No olvide que con una inflación del 4 por ciento se suelen poder conseguir tipos de interés en cuentas de ahorro que mantienen el valor de lo ahorrado, o que como mínimo reducen significativamente el ritmo del desgaste. Ya sé que en el momento en el que escribo muchos países desarrollados presentan una inflación positiva y unos tipos de interés cercanos a cero, pero no es algo habitual. La culpa la tiene la crisis financiera. En épocas de más normalidad, cuando la inflación es baja también los tipos de interés son bajos, y cuando la inflación es algo más elevada también lo son los tipos de interés.

Luego están los salarios, que acostumbran subir al ritmo de la inflación, como las pensiones. Hay alguna excepción, claro que sí (por algo hablamos de precios pegajosos), pero en general podemos partir de la premisa de que cuando los precios suben un 4 por ciento los salarios nominales, las pensiones y el rendimiento de los ahorros no van muy a la zaga. Es verdad que una inflación del 4 por ciento dobla el precio de todo en menos de veinte años, pero si también se cobra el doble, más o menos, ¿qué más da?

Puedo darle ejemplos prácticos de países con inflaciones nada desdeñables, pero que también han destacado por su crecimiento económico: India y China. Hace una generación China pasó por dos fases complicadas de inflación en que los precios aumentaban más de un 25 por ciento al año. Las consecuencias políticas fueron graves: la inflación de finales de la década de los ochenta (y los esfuerzos del gobierno por frenarla) contribuyeron a las famosas, y duramente sofocadas, manifestaciones de 1989 en la plaza de Tiananmen, pero la economía supo capear el temporal muy bien, y el rápido crecimiento de China no tardó en borrar cualquier tipo de repercusiones económicas. Al igual que China, India ha pasado por algunos episodios inflacionarios. Sin embargo, pese a una inflación media de entre el 5 y el 8 por ciento en ambos países durante los últimos veinticinco años (muy por encima de los objetivos que se plantearía cualquier banco central de un país rico), tanto India como China han crecido con pujanza. Quizá hubiera sido preferible una inflación más baja, pero es evidente que se ha podido gestionar una inflación elevada.

Para entender por qué es posible sobrevivir a una inflación del 4 o el 5 por ciento nos remontaremos otra vez a las tres funciones del dinero. En primer lugar, el dinero es un medio de intercambio, una manera de evitar la necesidad del trueque constante. ¿Una inflación del 4 por ciento anual convierte a una moneda en un mal medio de intercambio? Lo dudo. Estamos muy lejos de necesitar carretillas para transportar nuestros billetes.

En segundo lugar, el dinero es una reserva de valor. Permite que un granjero tome los ingresos que recibe de sus cosechas durante unos pocos días al año y reparta su capacidad adquisitiva. Permite a una pareja joven ahorrar para las vacaciones de verano. También permite a los trabajadores ahorrar de cara a la jubilación. ¿Una inflación del 4 por ciento anual socava la capacidad de una moneda para almacenar valor? Hasta cierto punto sí. A mí no me disuadiría de ir guardando billetes en una lata de galletas para mis vacaciones de verano, pero sí de hacer planes para la

jubilación guardando billetes debajo del colchón. Aun así, si existe un sistema financiero que funcione razonablemente bien, no es un problema abrumador, porque los bancos y otras instituciones financieras ayudarán a los ahorradores en busca de una reserva de valor a encontrar a prestatarios impacientes por conseguir dinero a corto plazo. Si el tipo de interés de mi cuenta de ahorros es del 5 o el 6 por ciento, una inflación del 4 por ciento hará que no me suponga un gran problema usar el dinero como reserva de valor.

En tercer lugar, el dinero es una unidad de cuenta. Como hemos visto, se trata de una función más trascendente de lo que parecería a simple vista. La hiperinflación destruye por completo el papel de una moneda como unidad de cuenta. Tampoco en este caso, sin embargo, suele destruirlo una inflación anual del 4 por ciento.

¿Qué significa que una moneda ya no es útil como unidad de cuenta? Voy a darle un ejemplo. Hace poco salí de copas con un colega a una vinoteca elegante de West London y me cobraron casi diez libras por dos cervezas. Al principio me extrañó. Ahora que soy padre de familia las cervezas suelo tomármelas en casa, y si salgo casi siempre es con mi mujer a un restaurante; vaya, que no estaba muy al corriente del precio de las cervezas, y me parecieron caras. ¿Qué pasaba, que estaba desfasado o que me había equivocado de bar? Quizá ambas cosas, en cierto modo. El valor de las libras que llevaba en el bolsillo se volvió un poco borroso: no podía distinguir entre un aumento de precio local («aquí te timan») y una inflación global («cuando era pequeño el dinero valía algo»). Lo cierto, sin embargo, es que fue una excepción —porque la mayoría de lo que compramos lo adquirimos lo bastante a menudo para darnos cuenta de los aumentos graduales de precio—, algo carente de importancia. A ese local no creo que vuelva. Y si le eché la culpa al bar de vinos por lo que en realidad era un aumento general de la inflación, tampoco pasa nada.

En el fondo no existe ninguna razón para pensar que una inflación moderada —del 4 o el 5 por ciento— destruya las cualidades exigibles en una moneda para que sea útil como tal.

Mmm... A mí «inflación moderada» me suena un poco a «embarazo moderado». ¿Cómo sé que mi 4 por ciento anual no irá subiendo poco a poco hasta llegar al 50 por ciento anual y a la hiperinflación?

Aplaudo su inquietud, y lo primero que le respondo es que los datos históricos son bastante tranquilizadores.[2] Hace poco se intentó clasificar todos los episodios de hiperinflación de la historia y se obtuvo una lista de cincuenta y seis. La número cincuenta y siete se dio en Irán a finales de 2012. Tres cuartas partes de esas hiperinflaciones se produjeron en alguno de los siguientes tres núcleos, claramente delimitados: los estados centroeuropeos después de la Primera Guerra Mundial —incluida la hiperinflación más famosa de la historia, la de la Alemania de Weimar—, durante o después de la Segunda Guerra Mundial —incluida la de Hungría, la peor de la historia— y los países del bloque del Este en el momento de la desintegración

de la Unión Soviética, que abarcaban más de la mitad de todas las hiperinflaciones del siglo XX. Todos ellos son ejemplos de hiperinflación posterior a alguna situación de tensión extrema en el sistema político y social. La mayoría de los ejemplos restantes, desde Zimbabue a la Francia revolucionaria, pasando por el Irán de las sanciones, también están asociados a alguna crisis política excepcional, cuando no a un desastre humanitario.

De acuerdo, pero ¿la hiperinflación es una consecuencia del desastre o es lo que causa los problemas?

Primero viene el desastre y luego la inflación, que empeora las cosas. La hiperinflación alemana de 1923 no causó la Segunda Guerra Mundial, ni la de Irán provocó las sanciones.

Lo habitual es que la hiperinflación sea una consecuencia de que las autoridades no dispongan de bastante dinero para reaccionar ante una situación insólita, como por ejemplo costear una guerra o seguir pagando el sueldo de los funcionarios durante una revuelta social y económica que dificulte el cobro de un volumen suficiente de impuestos; entonces no ven otra opción que imprimir dinero de forma indefinida. El problema es que una cosa es que los gobiernos puedan crear dinero de la nada y otra muy distinta lograr que la gente acepte ese dinero en pago de sus servicios. A medida que la imprenta va escupiendo billetes sin parar, la cantidad de dinero en efectivo que persigue la compra de un producto concreto aumenta más y más. Otro tanto, inevitablemente, hacen los precios, con lo que se crea una espiral que se alimenta a sí misma: la gente, como es lógico, prevé que los precios seguirán aumentando, de modo que todos exigen que se les suba el sueldo. La situación se descontrola en poco tiempo. No solo siguen subiendo los precios, efectivamente, sino que también aumenta la velocidad a la que suben: se acelera la inflación.

Está claro que en principio se podría formar una «espiral de salarios y precios» parecida con niveles moderados de inflación y en una economía que no experimentase nada tan traumático como una guerra o una revolución, pero la historia nos enseña que no suele ser así. En los años setenta, época en que la suma del aumento del precio del petróleo y unas políticas monetarias poco rigurosas desembocó en una inflación anual de dos cifras, superior en ciertos casos al 20 por ciento, algunos países ricos pasaron por lo que parecería una espiral de salarios y precios, pero no es lo mismo una inflación anual de 20 que una mensual de 50. Ni se parecen. Al final, además, los bancos centrales consiguieron impedir que la espiral se convirtiese en hiperinflación.

En última instancia, como cualquier superhéroe que se precie, tendrá usted que darse cuenta de que un mayor poder comporta una mayor responsabilidad. Tiene que saber cuándo parar.

Como cuando te tomas un par de cervezas y tienes que decirte «basta», ¿no?

Exacto: la primera caña puede animar una velada tediosa, pero beber constantemente no es una buena idea. William McChesney Martin, que presidió la Reserva Federal en las décadas de 1950 y 1960, explicó que su trabajo era «llevarme la ponchera justo cuando se anima la fiesta». El anfitrión de una fiesta no solo no está interesado en que la situación se desmadre, sino que también debe ser previsor, porque los efectos del alcohol son diferidos. Cuando aparezcan los primeros síntomas de borrachera lo más probable es que la gente tenga en el estómago un par de copas más a punto de manifestarse. En el caso de la política monetaria ocurre algo parecido: todo sucede con cierta demora.

Alguna que otra vez me habrán visto calcular mal la ingesta de cerveza, no lo niego. ¿Hay algo que pueda avisarme de que estoy imprimiendo demasiado dinero?

Existen algunos indicios, pero por desgracia no son de una claridad meridiana.

El primero es que la gente empieza a ser muy consciente de la inflación al tomar decisiones. Como hemos visto, un poco de inflación ayuda, entre otras cosas justamente porque las personas tienden a no pensar en ella de manera muy clara —como el profesor de economía al que le ofrecían una subida de sueldo del 3 por ciento cuando la inflación era del 6 por ciento— y eso facilita el ajuste a la baja de algunos precios reales en caso de necesidad. Ahora bien, si la inflación llega al 25 por ciento anual, por decir algo, la mayoría de la gente la tomará en cuenta de forma explícita en su día a día, porque ignorarla sale demasiado caro. Empezará a incluirla en los contratos, y a imponer costes adicionales al hacer negocios. Cuando la expectativa de la inflación arraiga en la forma de pensar, también se dificultan los esfuerzos para reducirla.

El segundo aviso es lo que llaman algunos economistas «malinversión». Para entenderlo acuérdese de que hasta los más fervorosos defensores de imprimir dinero reconocen que tiene sus límites. La capacidad de una economía determinada para producir bienes y servicios en un momento dado es finita. Fábricas hay las que hay, y horas del día también. Se pueden incorporar nuevas tecnologías, pero siempre a su ritmo. Cuando se imprime dinero la intención es que la economía funcione a toda su capacidad, o casi, pero si la economía ya está al límite de su capacidad de producción, ¿adónde acabará yendo el dinero de más que se imprime? Si no hay oportunidades de inversión sensatas la gente empezará a invertir en activos como acciones de empresas punto com, pisos en Shanghai o bonos sustentados en hipotecas subprime. Al principio esta malinversión parece rentable, porque suben los precios de los activos, pero tarde o temprano la burbuja explota y la economía se resiente.

El problema es que la malinversión no siempre se aprecia a simple vista. Pensemos en la incidencia de Alan Greenspan, presidente de la Reserva Federal de

Estados Unidos entre mediados de los años ochenta y mediados de la primera década de nuestro siglo. El señor Greenspan utilizó la política monetaria para bajar los tipos de interés siempre que alguna economía parecía en peligro, alimentando de ese modo una serie de burbujas que empezaron en los años de las punto com, siguieron con las hipotecas subprime y acabaron con la burbuja crediticia que tantos estragos ha hecho en la economía mundial. El quid de la cuestión es que bajo el mandato de Greenspan la inflación siempre fue moderada, y por ello en su momento no hubo una postura consensuada sobre si su política monetaria era demasiado laxa. De hecho, ni siquiera con la perspectiva actual se puede estar seguro.

Vaya, que primero me asusta con la deflación y ahora me alarma con que no hay que dejar que suba demasiado la inflación. Pues yo sigo sin entender que dos cervezas —perdón, el 2 por ciento— sea el número mágico al que haya que tender. ¿Por qué no un objetivo de inflación del 1 por ciento, o del 4 por ciento?

Es un tema muy candente. El principal economista del Fondo Monetario Internacional (FMI), Olivier Blanchard —que es también una figura del mundo académico—, lanzó la idea de un objetivo de inflación del 4 por ciento en 2010. Muchos especialistas de todo el espectro político abogaban a su vez por elevar los objetivos de inflación, desde Greg Mankiw (profesor de Harvard, autor de libros de texto y asesor de George W. Bush) hasta Paul Krugman (profesor de Princeton, premio Nobel y eterno azote de los republicanos).

Hay una razón muy simple para sospechar que un objetivo más alto podría ser un acierto: disminuye el riesgo de deflación, lo cual es sensato, ya que la deflación es peligrosa y difícil de solucionar.

Otras razones tienen más luces y sombras. Una inflación del 4 por ciento podría ayudar a que los precios se ajustasen de forma más sensata que un objetivo del 2 por ciento; concretamente, cuando es necesario que bajen los salarios reales pero los salarios nominales se obstinan en seguir como están, una inflación más elevada permite que bajen más deprisa los salarios reales. Cierto, pero existe una contrapartida: en un mundo en que los precios tienden a ser molestamente pegajosos, una mayor inflación subyacente genera distorsiones. Imaginemos, por poner un ejemplo, una carta de restaurante que solo se pudiera reimprimir cada tres años. Con una inflación subyacente del 2 por ciento los precios de la carta quedarían un 6 por ciento por debajo de los iniciales antes de que se pudieran reimprimir; con una inflación del 4 por ciento, es obvio que la distorsión sería dos veces mayor. Que el objetivo de inflación sea más alto o más bajo es una cuestión de equilibrio.

Otro argumento de doble filo en defensa de una inflación más elevada es que hace desaparecer las deudas. No puede discutirse que la crisis económica ha dejado una estela de deudas muy cuantiosas que creaban problemas. Una diosa económica que con un toque de varita hubiera condonado una parte de la deuda habría ayudado a que la economía volviese a crecer, ya que habría sido más fácil que gastasen el

dinero sobrante los deudores beneficiados que los acreedores. Un brote sorpresivo de inflación habría tenido aproximadamente el mismo efecto que la varita mágica de la diosa. Sin embargo, este argumento tiene dos problemas. En primer lugar, no es justo hacer sufrir a los acreedores —las personas que ahorran para la jubilación, sin ir más lejos— porque les convenga a todos los demás. En segundo lugar, es una práctica que a poco que se repita hará que los futuros acreedores exijan tipos de interés más altos, en detrimento de los futuros prestatarios.

Mira usted los toros desde la barrera. Espero que esté cómodo.

Solo intento aclarar las dos posturas del debate, porque es una cuestión de equilibrismo. Antes de que le explique qué creo que debería hacer, también podría tomar usted en cuenta el objetivo de PIB nominal.

¿Eso existe?

Sí. Disculpe el tecnicismo: uno de los temas de mayor actualidad en las ciencias económicas es el objetivo de PIB nominal. La idea básica es la siguiente. Imagínese que su economía crece a un promedio del 3 por ciento anual, con un objetivo de inflación del 2 por ciento. Se deduce que el crecimiento del PIB «nominal» es de un 5 por ciento al año, del que tres puntos son crecimiento de verdad y los otros dos puntos porcentuales corresponden a la inflación. Por lo tanto, en vez de perseguir una inflación del 2 por ciento podría usted poner como objetivo un crecimiento del 5 por ciento del PIB nominal, o PIBN.

Capto la idea, pero no veo de qué sirve. ¿Para qué voy a poner objetivos al crecimiento del PIB nominal, y no a la inflación?

El banco central puede tener una incidencia bastante directa en la inflación, pero su influjo en el crecimiento del PIB real no pasa de ser indirecto, es decir, que en el fondo un objetivo de PIBN solo es un objetivo de inflación que sube y baja. Cuando el crecimiento real es lento, el banco central se pone como meta una inflación más elevada e imprime más dinero. Cuando la economía crece deprisa, el banco central se vuelve más estricto. (Es un juego al que se puede jugar de otras maneras, pero ya me habrá entendido.) La idea que hay detrás es que en caso de necesidad un objetivo de PIBN nos aporta los mismos beneficios que un objetivo elevado de inflación, pero que la inflación media debería ser del 2 por ciento, como pretendíamos desde el principio.

Parece inteligente. ¿Por qué no lo hago?

Bueno, la economía es suya... Si quiere hacerlo usted mismo, pero yo tengo miedo de que quizá sea una idea demasiado inteligente para su propio bien. En teoría es brillante. En la práctica presenta dos problemas graves: que la población no tendrá la menor idea de qué intenta hacer el banco central y que el objetivo de inflación implícito siempre se estará moviendo, cosa que dificultará la planificación de los asuntos financieros por parte de la gente.

Mmm... Venga, pues salga ya de la barrera: ¿cuánta inflación es «la justa»?

Yo creo que debería usted aumentar el objetivo de inflación hasta el 3 por ciento, o quizá incluso al 4. Es arriesgado, por supuesto. Su banco central ha trabajado mucho para adquirir credibilidad como duro fajador contra la inflación, y esa credibilidad es importante para todos. Un nuevo objetivo de inflación —o incluso todo un nuevo sistema, como el de los objetivos de PIBN— podría trastocar los equilibrios de la economía. El statu quo es atractivo.

Pero sea valiente, que por algo es nuevo en estas lides. En gran medida los costes y los beneficios de un objetivo de inflación del 4 por ciento que he expuesto hace un momento —más distorsiones en los precios, pero más facilidad para ajustar salarios — se neutralizan entre sí, y la verdad es que si analizamos a fondo los costes de una inflación del 4 por ciento y no del 2 por ciento es difícil encontrar algo grave.

A mi modo de ver el argumento irrebatible a favor de un objetivo de inflación más elevado es el que llevó al responsable económico del FMI a dar el paso extraordinario de proponer esta idea tan radical: un objetivo de inflación del 4 por ciento puede ayudar a evitar una trampa económica muy perniciosa.

¿Una trampa?

Imagínese una recesión durante la que los tipos de interés nominal cayeran a cero, o casi a cero. No, no se lo imagine: mire a su alrededor. Ahora mismo, cuando escribo, la descripción se aplica a Estados Unidos, Reino Unido, Japón y la eurozona. Dé gracias si su economía se ha salvado.

En esta situación, que no tiene nada de hipotética, ¿qué puede hacer el banco central para estimular más la economía? Una cosa que no se puede hacer es reducir los tipos de interés nominal, que de cero no bajan. La razón es evidente. A un tipo de interés de menos 1 por ciento muy poca gente depositaría dinero en un banco, porque se obtiene una rentabilidad superior (concretamente igual a cero) guardándolo debajo del colchón. Los responsables de los bancos centrales valoran mucho una norma general que especifica cómo hay que cambiar los tipos de interés en respuesta

a las tendencias de la inflación y el PIB. De esta norma se colige que cuando la crisis tocaba fondo los tipos de interés nominal deberían haber sido de menos 2 por ciento. Obviamente no lo fueron, ni podrían haberlo sido. Eso quiere decir que había demasiada gente que ahorraba y demasiada poca gente que gastaba, y que la economía tardó más tiempo de lo debido en recuperarse.

Ya que el banco central no puede fomentar un auge del consumo o de las inversiones bajando los tipos de interés nominal, en principio sí podría reducir los tipos de interés reales creando inflación. Si la inflación es del 2 por ciento, el tipo de interés real más bajo posible es de menos 2 por ciento. Suena bajo, pero en una recesión grave quizá no lo sea bastante, ni de lejos. Cuanto más alta es la inflación, más bajo queda en realidad el «cero». Ahora bien, si la economía ya está por los suelos puede ser difícil crear inflación. Por eso es útil partir de una tasa más alta de inflación.

¿Por qué? ¿No puedo imprimir dinero y crear inflación siempre que quiera?

Imprimir dinero solo crea inflación si la gente quiere gastárselo enseguida, cosa que es posible que no hagan. A fin de cuentas los tipos de interés ya están a cero, y si hubiera ganas de gastar dinero la gente ya podría tomarlo prestado a cambio de nada. Quizá en vez de gastarlo sean como la aprensiva anciana de noventa años a quien nos hemos imaginado anteriormente, y lo guarden en un bote de galletas. A fin de cuentas es una recesión. Nunca se sabe cuándo puede hacer falta el dinero.

Si la prudencia frena el gasto, el banco central podría imprimir sumas ingentes de dinero sin crear ninguna presión inflacionaria, situación que recibe el nombre de «trampa de la liquidez». Esta expresión describe lo que sucedió en los primeros años de la Gran Depresión, y se consideró durante décadas un caso excepcional, pero ahora la trampa de la liquidez vuelve a ser un campo de investigación activo, lo cual no me extraña.

En teoría, un banco central decidido y resuelto debería poder evitar la trampa de la liquidez haciendo que la gente esperase inflación en el futuro. Lo que quiere decir el banco central es lo siguiente: «Cuando salgamos de esta trampa de la liquidez más os vale creer que subirán los precios y que el dinero que tenéis en el bolsillo valdrá menos». Sería conveniente, porque el miedo a la inflación futura animaría a la gente a gastarse su dinero antes de que su valor quedara mermado.

Sin embargo, los bancos centrales se han resistido a ser tan francos. En 2002, ante una serie de indicios que apuntaban a la posibilidad de una deflación, Ben Bernanke (que entonces solo era uno de los gobernadores de la Reserva Federal) anunció en un discurso que en el caso improbable de que se produjese una deflación «podemos tranquilizarnos pensando que deberá imponerse por sí sola la lógica de la imprenta». Dicho de otra manera: si se imprime bastante dinero, se acabará la deflación.

Ahora bien, cuando Bernanke ocupó el máximo cargo de la Fed y tuvo que hacer frente a una trampa de la liquidez real, titubeó. Cuando todo es hipotético es muy

fácil hablar de «la imprenta»; cuando se es el jefe no tanto. Hubo que esperar hasta septiembre de 2012 para que la Reserva Federal emitiese un comunicado en el que anunciaba la impresión indefinida de moneda y explicaba que incluso después de que la recuperación se consolidase la política monetaria sería «muy acomodante»; dicho de otro modo: los tipos de interés serían muy bajos. Finalmente la Reserva Federal intentaba prometer inflación para el futuro, pero sonaba insulso y burocrático.

Las declaraciones de Bernanke me recuerdan a cuando un padre blandengue intenta regañar en público a un niño travieso: «¡Más vale que te portes bien, porque al volver a casa te vas directo a la cama sin cenar! Lo digo en serio. ¡Es la última vez que te aviso! ¡No lo repetiré! ¡Va en serio! ¡No lo digo en broma!».

Claro, el niño nunca se toma en serio a un padre tan indulgente, y a su debido tiempo la cena estará encima de la mesa. La promesa de inflación del pobre Bernanke se parece mucho: «Más vale que gastéis dinero ahora mismo, porque al salir de esta trampa de la liquidez crearé inflación. ¡Lo digo en serio! ¡De verdad! ¡Último aviso! ¡No va en broma!».

Hay que entenderle. Es muy fácil comprender por qué a los responsables de los bancos centrales les resulta tan difícil que sea creíble la amenaza de la inflación. Han dedicado toda su vida laboral a hacer justo la promesa contraria. Durante décadas —incluidos algunos años de gran dureza bajo la presidencia de Paul Volcker—, la Reserva Federal se forjó la fama de librar una guerra interminable y sin cuartel contra la inflación. Es una fama tan potente y valiosa que, como es natural, la gente tiene dudas de que al final de la crisis la Reserva Federal aliente la inflación. El problema es que si la gente no se cree la amenaza tampoco empezará a gastar, y la depresión se alargará. Por eso hay economistas que como Olivier Blanchard, del FMI, han llegado a la conclusión de que los bancos centrales deberían haberse puesto desde siempre un objetivo más alto de inflación.

Entonces ¿qué hago si mi economía cae en una trampa de la liquidez?

Para empezar, más vale no caer en ella. Por eso habría sido tan útil el objetivo de inflación del 4 por ciento. Si lo adopta, la próxima vez le ayudará; «próxima vez», digámoslo con claridad, que es de esperar que tarde muchas décadas. En lo que se refiere a la trampa de la liquidez de hoy, quizá sea el momento de no pensar tanto en la imprenta y fijarse en la política que más firmemente se asocia a John Maynard Keynes: el estímulo fiscal.

5

Estímulos

Si la Tesorería se pusiera a llenar botellas viejas con billetes de banco, las enterrara a profundidad conveniente en minas de carbón abandonadas, que luego se cubrieran con escombros de la ciudad, y dejara a la iniciativa privada, de conformidad con los bien experimentados principios del *laissez-faire*, el cuidado de desenterrar nuevamente los billetes [...] no se necesitaría que hubiera más desocupación y, con ayuda de las repercusiones, el ingreso real de la comunidad y también su riqueza de capital probablemente rebasarían en buena medida su nivel actual.

JOHN MAYNARD KEYNES, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*

¿Son sus palabras? ¿De verdad? (¿Ve como le decía que me leo las citas que encabezan los capítulos?)

Lo son, en efecto. John Maynard Keynes dio a entender que se podía fomentar no solo el empleo, sino los ingresos y la riqueza, imprimiendo dinero y enterrándolo.

Creía que íbamos a marcar distancias respecto a la idea de imprimir dinero.

Bueno, vale. Algo nos quiso decir Keynes al proponer una idea flagrantemente absurda. Sigamos su ejemplo y busquemos otra igual de ridícula que no consista en imprimir dinero. Pongamos que su gobierno encuentra un almacén lleno de monedas de chocolate caducado, restos de alguna juerga navideña de mediados de los años noventa. (No serviría chocolate en buen estado: fabricar nuevas monedas de chocolate podría estimular accidentalmente los sectores del azúcar, el cacao, la leche y el papel de aluminio dorado, y nosotros queremos que nuestro ejemplo carezca de cualquier sentido.) Luego se contrata a un pequeño ejército de gente para que entierre las monedas de chocolate caducado en las entrañas de alguna mina en desuso. A continuación se contrata a otro pequeño ejército de gente para que las excave. Imagíneselo como un cruce entre Sísifo y Willy Wonka.

Muy bien. ¿Y se puede saber por qué iba a hacerlo?

No, si es evidente que no lo haría. Podría decidir que su gobierno tratase de potenciar la economía mediante la contratación de un pequeño ejército de gente, pero está claro que solo un loco les haría enterrar y desenterrar monedas de chocolate. No, usted les pondría a trabajar en algo rutinario y de apariencia sensata, como barrer la vía pública, velar por el orden ciudadano o hacer calles nuevas, ¿verdad?

Supongo que sí. O construir casas. O modernizar la red de metro. Ahora que lo pienso, quizá aprovecharan mejor el tiempo haciendo llegar banda ancha de gran velocidad a las zonas rurales. Podrían trabajar en la educación de los niños pequeños, mejorando sus resultados y ahorrando tiempo a los padres, que de ese modo podrían ingresar en el mercado de trabajo. También podríamos ponerles a trabajar en infraestructuras de energías verdes. Hay tantas posibilidades... ¿Usted qué me aconseja?

Pues mire, ilustra usted una de las razones que llevaron a Keynes a decidirse por un ejemplo tan extraño. Como es una persona sensata, se centraría en los aspectos microeconómicos de los proyectos, lo cual implica formular preguntas irritantemente sensatas como «¿cuáles son los beneficios de hacer barrer la vía pública?», «¿los barrenderos hacen bien su trabajo?» o «¿nos beneficiaría más externalizarlo y usar el dinero de los contribuyentes para pagar a una empresa del sector privado?». Hasta es posible que hiciera bien en no seguir adelante y confiar en que si los ciudadanos quieren calles limpias ya se organizarán ellos para conseguirlo.

Son preguntas microeconómicas perfectamente válidas que plantear a los proyectos de un gobierno, pero el gasto público también tiene una vertiente macroeconómica. Quizá a Keynes le preocupase que al tomar en consideración un proyecto con repercusiones macroeconómicas nos distrajésemos con los detalles. (¿De verdad que es la mejor manera de tener limpias las calles? ¿Qué preferimos, banda ancha rural o una red de metro modernizada?) Al final rechazamos proyectos porque sus beneficios microeconómicos son cuestionables, aunque macroeconómicamente parezcan prometedores.

Una manera de centrarnos mejor en los argumentos macroeconómicos a favor del gasto gubernamental es sopesar una política que a simple vista ya carezca de cualquier efecto beneficioso, como enterrar y desenterrar monedas de chocolate. (Por cierto, Keynes tenía otro motivo para hablar de billetes enterrados: también quiso establecer una comparación con la minería del oro y de la plata. Por suerte, a diferencia de él, nosotros no tenemos que entrar en debates sobre el patrón oro.)

Naturalmente que sería mejor construir casas o redes de metro, pero de momento sigamos a Keynes y elijamos alguna tontería para poder pensar más claramente en los efectos del gasto público de cualquier tipo sobre la economía. ¿Qué pasa si su gobierno se gasta pongamos que un millón de dólares en contratar a gente para algo sin sentido, completamente estúpido?

Sospecho que mi popularidad en las encuestas bajará.

Eso también, pero ciñámonos a los efectos macroeconómicos. A los economistas este tema les intriga tanto que lo designan con una expresión horriblemente técnica: «multiplicador de gasto».

El multiplicador de gasto consiste en lo siguiente. Si su gobierno se gasta un millón de libras, y la economía, como consecuencia, crece en un millón de libras, el multiplicador es uno. Si se gasta usted un millón de libras y la economía no crece nada, el multiplicador es cero. Si la economía crece medio millón de libras a causa del gasto suplementario, el multiplicador es 0,5. Seguro que ya ha captado la idea. El multiplicador puede ser negativo: pongamos que se gasta un millón de libras y a consecuencia de ello la economía se contrae doscientas mil libras. En ese caso el multiplicador es de menos 0,2. También puede ser mayor que 1. Con un multiplicador de 1,6, por cada millón de libras que gaste verá crecer el PIB en un millón seiscientas mil libras.

Empecemos pensando en un par de casos sencillos que lo ejemplifiquen. Si usted pusiera en práctica su política de las monedas de chocolate en un momento en el que la economía marchara bien, obtendría un multiplicador de gasto cero. Su economía está limitada por restricciones en el suministro: el stock de equipos, las infraestructuras disponibles, la fuerza de trabajo, su cualificación y el número de horas del día. Si contrata a personas para que sepulten y exhumen monedas de chocolate significará necesariamente que no estén disponibles para instalar cocinas, hacer de camareros o vender seguros. A medida que se expanda la parte de la economía controlada por su gobierno, deberá contraerse el sector privado para dejarle sitio. Tal vez se deba a que suben los impuestos y la gente se gasta menos dinero en cocinas, o a que el programa de las monedas de chocolate hace aumentar los sueldos hasta que a la compañía de seguros le sale demasiado caro contratar a agentes y quiebra. Independientemente del motivo, sabemos —puesto que no hay ninguna depresión— que ningún nuevo programa de gasto público hará que se expanda la economía. En eso consiste un multiplicador de gasto cero: cada libra gastada por el gobierno incrementa la economía en cero libras.

Debo indicar que eso no entraña que cualquier gasto público en una economía boyante sea una idea pésima, sino solo que tenemos que someter las prioridades de gasto a la prueba de los costes y los beneficios; tanto es así que un test tradicional de coste-beneficio aplicado a las políticas públicas —como «¿de verdad que enterrar y desenterrar monedas de chocolate caducado es lo mejor que podemos hacer con un millón de libras?»— parte de la premisa de un multiplicador cero. Por definición, un programa de gasto de un millón de libras aumenta el volumen del sector público en un millón de libras, así que en el supuesto de que el conjunto de la economía mantenga las mismas dimensiones un multiplicador cero comportaría que el sector privado tuviera que encogerse en un millón de libras. He ahí el auténtico significado

de decir que un proyecto le cuesta al país un millón de libras. Hay que analizar los méritos propios de cada política, no aferrarse a la esperanza de que genere algún vago beneficio para la economía en general. Si la política es enterrar monedas de chocolate, no pasará el test de coste-beneficio. Si, por el contrario, se trata de hacer carreteras o dotar hospitales, la política en cuestión podría pasar perfectamente el test de coste-beneficio. Valdría la pena incluso si el multiplicador fuera cero.

Ahora imaginemos que estamos en una depresión como la de 1929 —la que hizo escribir a Keyner su *Teoría general*—, o como la crisis financiera de estos últimos años, que ha llevado a muchos gobiernos a instaurar programas de estímulos. Hay mucha gente en paro por culpa de los sueldos o los precios pegajosos. La gente ahorra en vez de gastar, y los ahorros se guardan en latas de galletas de nonagenarias o debajo de colchones, en vez de sufragar inversiones en nuevas carreteras o fábricas. En este caso el límite de la producción económica no es la oferta, sino la demanda, es decir, que a todas luces cabe la posibilidad de que el programa de gasto del gobierno contrate a personas sin apartarlas del sector privado. Imagínese que lo hace usted: gasta un millón de libras en contratar a extractores de monedas de chocolate, pero sin que se contraiga lo más mínimo el sector privado. En este caso cada libra que gane hará crecer la economía en una libra. Dicho en jerga: el multiplicador de gasto es uno. El programa de monedas de chocolate es gratuito a todos los efectos, y la única pregunta que hay que formular en términos de coste-beneficio es: si el gobierno dispone de un millón de libras que gastar sin contrapartidas, ¿la mejor manera de usar ese regalo es el reciclaje de monedas de chocolate?

Espere un momento. Si no imprimimos dinero, el millón de libras tendrá que salir de alguna parte. Si subo los impuestos en un millón de libras para sufragar mi programa de monedas de chocolate, ¿no deprimiré la economía en el mismo grado en que la estimula el programa del gobierno?

No nos precipitemos. Su gobierno gasta un millón de libras más, pero ¿la población gasta un millón de libras menos? No necesariamente. Piense en cómo reaccionaría usted si tuviera que pagar más impuestos de lo que tenía previsto. Por un lado podría recortar gastos, cancelando por ejemplo sus planes de salir el fin de semana. Por otro lado podría tomar la decisión de gastarse una parte de sus ahorros o recurrir a la tarjeta de crédito para poder salir igualmente el fin de semana. En vez de acusar el golpe de manera inmediata recortaría sus gastos durante un período mucho más largo, a medida que llegasen los cargos de la tarjeta o fuera usted reponiendo sus ahorros. Que es justamente lo que estamos intentando conseguir para reactivar la economía en este momento, claro: que la gente pida préstamos o gaste sus ahorros.

Los economistas lo llaman «suavización del consumo», que suena mejor. Yo, por ejemplo, en uno de mis primeros trabajos tuve la suerte de cobrar un incentivo al

firmar el contrato, pero no salí enseguida a gastármelo, sino que lo deposité en una cuenta de ahorro. Transcurrido un tiempo dejé aquel empleo, y al quedarme en paro no me instalé enseguida en casa de mi padre, sino que dediqué una parte de mis ahorros a pagar el alquiler mientras buscaba otro trabajo. Es lo que se llama suavización del consumo. No quiere hacerlo todo el mundo, ni siempre se puede: hay quien carece de ahorros, o de descubierto, o de tarjeta de crédito, pero sí puede hacerlo y lo hace mucha gente. Casi todos lo consideramos de sentido común. El resultado es que si el gobierno gasta un millón de libras más y se los cobra en impuestos a los contribuyentes tal vez estos últimos no reduzcan su gasto en el millón entero.

En la realidad no verá usted que los gobiernos suban los impuestos para sufragar sus programas de estímulo. Lo que verá es que piden préstamos, lo cual incrementa el multiplicador.

¿Por qué?

En teoría debería dar lo mismo. Los contribuyentes deberían decirse: «Está muy bien que el gobierno no haya subido ahora los impuestos para pagar todo este gasto, pero tarde o temprano tendrá que subirlos, y al final la subida será mayor a causa de los intereses. Me conviene apartar desde ahora mismo un poco de dinero para cuando suban los impuestos». Si fuera así, sufragar el gasto público mediante la deuda y no con una subida de impuestos, no cambiaría nada para nadie, pero claro, en la práctica no es lo que ocurre. La gente no aparta la cantidad entera para pagar futuros impuestos. Por lo tanto, si financia usted sus gastos con deuda pública en vez de querer subir impuestos para equilibrar el presupuesto tenderá a obtener un multiplicador más alto.

Pero ¿si contraigo una deuda de un millón de dólares no haré subir los tipos de interés, y eso no hará que la gente aplace sus gastos?

Sería así en caso de que la economía no estuviera en crisis, pero acuérdese de que partimos de la premisa de que el programa de monedas de chocolate se implanta en una economía aquejada por una grave depresión, y en las depresiones la gente no tiene muchas ganas de prestar dinero, así que si no compite usted con otros prestatarios en potencia es muy posible que pueda pedir dinero para su programa de estímulo sin hacer subir los tipos de interés.

¿Ha oído alguna vez eso de que nada es gratis? Pues lo que me describe tiene toda la pinta de ser gratis.

Claro, es que de eso se trata. Cuando el consejo de asesores económicos de Barack Obama calculó el efecto multiplicador de las medidas de estímulo de 2009, por ejemplo, trabajó con multiplicadores de hasta el 1,6. Por decirlo de otro modo, previó que por cada millón de dólares que el gobierno tomase prestado y gastase la economía de Estados Unidos crecería en un millón seiscientos mil dólares.

Si puede haber un multiplicador de 1,6 es porque en principio cada libra que se gasta usted en contratar a expertos en monedas de chocolate puede circular por varias transacciones, cada una de las cuales computa para el PIB. Veamos un ejemplo. Uno de los mineros para el asunto de las monedas de chocolate que acaba de contratar —pongamos que se llame Annie— recibe la primera semanada, cien libras, y para celebrarlo invita a su familia a un restaurante del barrio. Al día siguiente el dueño del restaurante, a quien llamaremos Bill, usa las cien libras para comprarse un cuadro de la galería de Charlie al que hace tiempo le tenía echado el ojo. Charlie usa las cien libras para pagarle a Diana la reparación de las goteras que tiene en el tejado. Podríamos seguir.

Venga, que alguna trampa tiene que haber.

De acuerdo, hay una; bueno, tres, en realidad. La primera ya la conocemos: más vale que al poner en marcha su programa de monedas de chocolate se haya cerciorado bien de que la economía está pasando por una depresión, ya que cuando un gobierno gasta dinero para intentar reactivar la economía puede darse el caso de que esta retroceda. Puede hacerlo a través del sistema financiero: cuando usted gaste dinero, los tipos de interés tenderán a subir, lo cual, como ha dicho usted mismo, fomentará que la gente aplace sus gastos. También puede hacerlo estableciendo un límite infranqueable a lo que puede producir la economía: si al contratar a buenos profesionales los aparta del sector privado, si usa combustible que se necesitaba para otros menesteres y si alquila oficinas que querían otros, el resultado no será un aumento de la producción real de la economía, sino una mera inflación.

Para conseguir un multiplicador elevado hay que partir de que no se produzcan estos retrocesos económicos. Los tipos de interés están a cero y no suben. Abundan los desempleados, hay maquinaria en desuso y edificios vacíos. El único efecto de las minas de monedas de chocolate es acortar las colas del paro. El aumento de la producción no es inflacionario, sino totalmente real. En estas circunstancias el multiplicador puede ser muy elevado, pero solo en ellas.

La segunda trampa es que si se equivoca al elegir en qué gasta el dinero para estimular la economía el multiplicador puede acabar siendo inferior a cero. Supongamos que recauda impuestos por valor de un millón de libras y lo gasta todo en comprar vinos franceses de reserva para la bodega del gobierno. Es que da tanta sed gobernar un país... La respuesta de los ciudadanos al millón de libras más de impuestos es gastar menos. Encima usted va y se gasta en Francia el millón de libras

de la población, expandiendo la economía francesa y contrayendo la propia. El multiplicador es negativo. Por lo tanto, compre productos del país.

Creía que los economistas estaban rotundamente a favor del libre comercio.

Somos grandes partidarios del libre comercio, porque suele ser la manera de conseguir productos más baratos y de más calidad, pero en este caso partimos de una situación muy especial: la falta de demanda ha hecho que la economía quede atascada en una recesión, y el gobierno se propone estimularla. En estas circunstancias la discriminación de los productos extranjeros tiene sentido para el conjunto de la economía.

Ha dicho que las trampas eran tres. ¿Cuál es la tercera?

Hemos hablado de un programa único: se recauda un millón de libras mediante impuestos o deuda, se gasta el millón y ¡bum! La economía recibe una inyección de adrenalina que necesitaba como agua de mayo. Sin embargo, los proyectos públicos tienden, por naturaleza, a generar intereses creados, con grandes incentivos para que el dinero circule de forma indefinida. Antes de que se haya dado cuenta verá usted que la Unión de Enterradores y Exhumadores de Cacao contrata a lobistas, que los diputados por distritos donde hay minas en desuso piden ampliar el programa, que los funcionarios responsables de este último hacen todo lo posible por proteger sus cargos, etcétera. Podría acabar siendo un ejemplo de premura en la decisión y tiempo de sobra para arrepentirse.

¿Y si pido un préstamo de un millón de libras y lo uso para bajar el impuesto sobre la renta en vez de sufragar el gasto público? Ya no tendría que arrepentirme tanto tiempo, ¿no?

Le podría resultar difícil volver a subir el mismo impuesto. De todos modos, hay un motivo por el que es más eficaz estimular la economía a través del gasto público que bajando impuestos a la población: una parte de lo que no se recauda va a cuentas de ahorro o se gasta en productos importados, dos cosas que no estimulan directamente la economía. El sentido de los estímulos es que se gaste el dinero, y la mejor manera de garantizarlo es que sea usted mismo quien lo gaste.

Por otra parte, sí es cierto que las bajadas de impuestos tienen la ventaja de que se tarda muy poco en aplicarlas, mientras que pueden hacer falta meses para organizar la logística de la compra de monedas de chocolate. Además, si lo que baja usted es el IVA, y no el impuesto sobre la renta, obtendrá un efecto más directo en lo que a incentivar el gasto se refiere. Aun así, si quiere asegurarse de que el dinero se gasta

en potenciar la economía, teóricamente la mejor manera es que lo gaste usted mismo.

Basta de teorías. Antes de contratar a mi ejército de manipuladores de monedas de chocolate quiero poder saber de antemano cuáles serán los efectos económicos. ¿El multiplicador será negativo, cero, uno, 1,6? ¿Qué pruebas reales existen?

Me temo que es una pregunta un poco delicada. Yo soy partidario de usar la mayor cantidad posible de pruebas empíricas, pero en lo referente al multiplicador no es fácil. En las economías complejas suceden demasiadas cosas.

Piense, para ser concretos, en Estados Unidos. Los primeros estímulos se remontan a la presidencia de George W. Bush, con una reducción de impuestos a la mayoría de los contribuyentes por un valor total de unos cien millones de dólares en 2008. A principios de 2009, tras la elección del presidente Obama, se aprobaron ochocientos mil millones de dólares más en concepto de estímulos, casi trescientos mil de los cuales tomaron la forma de bajadas de impuestos y otros recortes impositivos. Otras partidas, como por ejemplo cien mil millones de dólares para infraestructuras, no se gastaron necesariamente en 2009, pero había algunas —como los cincuenta mil millones para ayudas a distritos escolares— que estaban pensadas para contrarrestar los recortes en el gasto público a un nivel más local, es decir, que en el fondo no eran «estímulos», sino «antiantiestímulos». Después estaba el famoso y criticado programa de «dinero por tartanas»: en verano de 2009, a lo largo de un mes, el gobierno pagó cuatro mil dólares a quien cambiara su coche viejo por otro más nuevo y eficiente. En esos momentos la política monetaria era muy laxa. La Reserva Federal imprimía dinero, bajaba los tipos de interés y no escatimaba ayudas a los bancos y las compañías de seguros en aprietos. Las exportaciones estadounidenses se encontraban con mercados débiles. Repito que pasaban muchas cosas. ¿Qué diremos, entonces? ¿Que los estímulos fueron demasiados o demasiado pocos? ¿Que se gastaron en el buen momento o en el malo? ¿Que tenían posibilidades de aumentar el consumo o que estaban enfocados a otras prioridades? ¿Qué habría pasado en un universo alternativo sin estímulos? Podemos intentar analizar la evolución del paro y del crecimiento económico y compararla con la inyección de estímulos, pero las conclusiones distarían mucho de ser concluyentes. Algo similar puede decirse de Brasil, China, España, Francia, Grecia, Islanda, Irlanda, Italia, Japón, Reino Unido y tantos otros países que respondieron a la crisis financiera con una extensa panoplia de medidas, en un contexto de fluctuaciones económicas mundiales. Aun siendo bienintencionados, es difícil saber con certeza cuáles fueron los efectos de cada medida.

Según algunos estudios dignos de confianza hechos después de los estímulos en Estados Unidos, en el caso de la mayoría de los que tuvieron éxito (ayudas a hogares con pocos ingresos y a gobiernos regionales) el multiplicador se situó en torno al dos, que no está nada mal, pero también hay estudios mucho más escépticos.[1] Por

otra parte, hubo algunas medidas que recibieron críticas unánimes, como el programa de dinero por tartanas: al evaluar el gasto, Resources for the Future —un think tank ecologista sin muchas razones para el partidismo— llegó a la conclusión de que gran parte de su efecto se limitó a la subvención de compras que de todos modos se habrían realizado.

A mí siempre me ha parecido que aquel programa fue un derroche.

Estoy de acuerdo: parece de tontos querer estimular la economía dando dinero a gente que de todos modos tenía pensado comprarse un coche, pero si se gastaron cuatro mil dólares menos quizá los aprovechasen para comprarse otras cosas.

En cualquier caso, se está dejando distraer por las preguntas sensatas sobre costes y beneficios contra las que nos puso en guardia Keynes. Yo no estoy diciendo que los gobiernos nunca respalden proyectos tontos. Lo que estoy diciendo es que en épocas de depresión incluso los proyectos tontos pueden ser un acicate para la economía. No hay que descartar que en el caso de Obama la propuesta de enterrar y desenterrar tartanas tuviera toda la lógica macroeconómica del mundo.

Bueno, vale, ya entiendo por qué es tan difícil estar seguro de la magnitud del multiplicador, pero alguna estimación habrá.

Sí, alguna. Durante gran parte de la crisis financiera, por ejemplo, el Fondo Monetario Internacional sostuvo que los multiplicadores se movían en torno al 0,5, pero a finales de 2012 anunció que se había equivocado y que el multiplicador no podía ser inferior a 0,7, pudiendo llegar incluso a 1,7.

Parece un fallo bastante garrafal. ¿Cómo pudieron equivocarse tanto?

Porque se fijaban en la experiencia histórica. La mayoría de las recesiones no son depresiones largas y profundas. Por eso, casi siempre que el gobierno aumenta el gasto encuentra resistencias en la economía, como ya hemos visto: los precios tienden a subir, así como los tipos de interés. Lo que ocurre es que la recesión de 2008 no era una más. En esa crisis las premisas radicales de las que hemos partido (poca demanda, capacidad ociosa y tipos de interés bajísimos) han sido de lo más realistas.

Si la confesión del FMI armó tanto revuelo fue porque muchos países no habían respondido a la recesión con un aumento del gasto público, sino con recortes. Es un debate que ha polarizado la política en muchos países desde que empezó la crisis: ¿qué es mejor, que el gobierno se endeude para intentar potenciar la economía o que se apriete el cinturón en época de crisis? A medida que cambiaban los líderes

políticos y los estados de ánimo desde el arranque de la crisis financiera, se han introducido, criticado, retirado y vuelto a introducir paquetes de estímulo y medidas de austeridad. La cuestión es que del mismo modo que endeudarse para estimular la economía es mucho más eficaz con un multiplicador de 1,7 que con uno de 0,5, recortar el gasto cuando el multiplicador es de 1,7 resulta mucho más perjudicial que hacerlo cuando es de 0,5. Si se tiene un multiplicador de 0,5, recortar el gasto público en una libra contrae la economía en cincuenta centavos en total: el gobierno gasta una libra menos, mientras que el sector privado crece en cincuenta centavos para compensar la falta de actividad. En cambio, si el multiplicador es de 1,7, cuando se contrae el gasto público también se contrae el sector privado.

Lo que admitió el FMI fue que no se había dado cuenta del daño que harían los recortes del gasto público al crecimiento económico. La razón por la que el FMI consideró que se había equivocado es muy sencilla: las recesiones relativamente débiles que había analizado no eran un buen indicativo para analizar las más graves que a partir de 2008 se han producido en el mundo desarrollado. Los datos históricos del FMI no tenían demasiada relevancia.

Y supongo que en principio el FMI está formado por algunos de los mejores expertos del mundo. No es muy tranquilizador que puedan equivocarse tanto.

En efecto. Además fue un error bastante elemental, aunque al menos no llegó a ser tan básico como el que puso en evidencia a dos profesores de Harvard que intervinieron en el debate sobre los recortes en el gasto público.

¿Cuál fue?

En 2010, cuando los políticos de todas partes discutían ferozmente sobre si era o no sensato endeudarse más con la esperanza de reactivar la economía, Carmen Reinhart y Ken Rogoff presentaron un estudio titulado *Growth in a Time of Debt* («Crecimiento en tiempos de deuda»). A partir de una serie de correlaciones estadísticas entre los índices de crecimiento de diversos países y sus ratios deuda/PIB —que son una manera simple de medir cuánto se ha endeudado el gobierno de un país en relación con el tamaño de su economía— Reinhart y Rogoff presentaron un resultado que se hizo famoso en poco tiempo: si la ratio deuda/PIB de un país superaba el 90 por ciento, el crecimiento económico tendía a ralentizarse considerablemente.

Como era de esperar, los políticos favorables a los recortes en el gasto público aprovecharon la ocasión. Paul Ryan, futuro candidato a la vicepresidencia de la mano de Mitt Romney, sacó a colación la caída del crecimiento del 90 por ciento al defender las propuestas presupuestarias por las que se hizo famoso. También Olli Rehn, principal responsable económico de la Unión Europea, mencionó el límite del

90 por ciento. Los profesores Reinhart y Rogoff fueron invitados a hablar ante un grupo de senadores estadounidenses, y su estudio fue muy comentado entre los periodistas. Como es lógico, se le dio relevancia porque los esfuerzos para estimular la economía estaban comportando bajadas de impuestos, aumentos del gasto público y más endeudamiento público a corto plazo, lo cual, para muchos países, significaba aproximarse a esa amenazadora ratio deuda/PIB del 90 por ciento, o incluso superarla.

Cambiemos de escenario. Estamos en la Universidad de Massachusetts Amherst, donde a un alumno de posgrado en económicas, Thomas Herndon, le han hecho un encargo de rutina: elegir un artículo interesante sobre economía, recopilar los datos e intentar repetir el análisis. Es lo que se llama ejercicio de réplica, una buena práctica para investigadores jóvenes. Herndon escogió el estudio de Reinhart y Rogoff y se encontró enseguida con problemas: no había manera de reproducir los resultados de *Growth in a Time of Debt*. Como es natural se le cayó el alma a los pies, porque él era un simple alumno, y Reinhart y Rogoff eran profesores de Harvard.

Al final Thomas Herndon se puso en contacto directo con Reinhart y Rogoff, quienes no solo le enviaron los datos públicamente disponibles en su página web sino la propia hoja de datos que habían usado para procesarlos. Después de mucho parpadear, frotarse los ojos y pedir a su novia que lo comprobase, Herndon descubrió que Carmen Reinhart y Ken Rogoff habían cometido un error muy básico de Excel: dejar de lado algunas columnas, excluyendo así los datos de Australia, Austria, Bélgica, Canadá y Dinamarca.

Tierra, trágame.

Eso digo yo. En realidad Herndon desveló otros interrogantes acerca del artículo que acabaron siendo aún más decisivos. Constató que al incluir otros datos publicados más recientemente los resultados cambiaban de forma sustancial. También entabló una discusión metodológica con Reinhart y Rogoff, en la que ya no está tan claro quién ganó. Como era de prever, los políticos y comentaristas favorables a los estímulos aprovecharon el descubrimiento de los errores del artículo con el mismo entusiasmo con que lo habían ensalzado los políticos proclives a la austeridad.

Uno y otro bando exageraban. Para empezar, una hoja de Excel llena de correlaciones entre países totalmente distintos, y en circunstancias totalmente distintas, no demostraba gran cosa, así que descubrir errores en ella tampoco desmentía gran cosa. La conclusión es que parece existir una correlación (bastante previsible) entre mucha deuda y poco crecimiento, pero que el límite tajante y llamativo del 90 por ciento es imaginario. Además, encontrar una correlación no demuestra que la deuda sea la causa de que una economía crezca poco. La idea de que crecer poco causa deudas sería igual de plausible, o más.[2]

Me deprime un poco todo este escepticismo sobre los datos.

Los datos y las pruebas son importantes, pero en macroeconomía no tenemos bastantes datos para ser concluyentes, así que de momento no podrán erigirse en los protagonistas absolutos de ningún debate.

Planteémoslo así: si de verdad quisiera usted llevar a cabo un experimento económico riguroso tomaría todas las economías del mundo y las distribuiría al azar en dos grupos. Un grupo de economías recibiría un estímulo fiscal, mientras el otro no recibiría nada. A partir de ese momento observaría usted los índices de crecimiento de ambos grupos. Es lo más parecido a un experimento macroeconómico como Dios manda que podría hacer, e incluso en ese caso los datos estarían sujetos a cierta confusión, ya que los países sin estímulos comerciarían con los que sí los hubieran recibido. Si tiene muchas ganas de hacer un experimento de este tipo, solo tiene que pedírselo a la ONU. Manténgame al corriente de los resultados. Hasta entonces nos limitaremos a constatar que la manera real de gestionar las políticas macroeconómicas no podría estar más lejos de un experimento científico solvente, cosa que dudo que cambie a corto plazo.

Sobre la magnitud relativa más probable de los multiplicadores en varios tipos de economía podemos desgranar algunas generalidades. Un estudio de Ethan Ilzetzki, Enrique G. Mendoza y Carlos A. Vegh[3] —cuya conclusión fue que los multiplicadores son más altos en las economías que no comercian mucho con el extranjero— no se refiere solo a Corea del Norte, sino a Estados Unidos, porque la economía estadounidense es tan grande que el mercado interno domina las exportaciones y las importaciones. Es lógico: si tienes un mercado interno grande será menos probable que tus estímulos acaben en las arcas de los viticultores franceses. (Un pequeño aparte: si se suman las exportaciones y las importaciones de Estados Unidos el total representa más o menos el 20-25 por ciento del PIB, cifra que ronda el 50 por ciento en muchas economías europeas, el 100 por ciento en Corea del Sur, más del 150 por ciento en Estonia y más del 300 por ciento en Singapur y Hong Kong. Hace poco los economistas discutían sobre si la austeridad de Estonia ha sido un éxito, pregunta que, si bien es muy interesante por derecho propio, no nos dice nada sobre si habría que implantar medidas de estímulo o de austeridad en Estados Unidos.)4

Ilzetzki y compañía también llegaron a la conclusión de que los multiplicadores son más altos en las economías con tipos de cambio fijos, como las de la eurozona. Vuelve a ser lógico: ya sabemos que los precios pegajosos son una de las explicaciones clave de que las economías se atasquen en una recesión, y un tipo de cambio fijo es un precio muy importante y muy pegajoso. De todos modos, pese a su minuciosidad, el estudio —como el del FMI— merece ser archivado en la carpeta de «mejores suposiciones», no en la de «pruebas irrefutables».

Bueno, pero yo necesito consejos prácticos. Entiendo que los datos sean difíciles de interpretar, pero esfuércese un poco.

De acuerdo, pues ahí va mi guía en cuatro pasos para una política fiscal eficaz en tiempos de crisis.

Primer paso: empiece a pensar en el tema cuando no esté en crisis. Prepare el terreno. Para endeudarse en plena recesión necesitará a gente dispuesta a prestarle dinero, así que convendría, y mucho, que entrase en recesión sin que la deuda previa fuera gigantesca. Por desgracia hay muy pocos gobiernos que sigan este consejo. (Debo reconocer que hay excepciones. Antes de la crisis, tanto Irlanda como España estaban poco endeudados, con una deuda a la baja, pero la recesión ha sido tan profunda, y sus bancos tan vulnerables, que ambos países se han visto en dificultades para encontrar a gente dispuesta a prestarles dinero. Estados Unidos y Japón parecían mucho más derrochadores, con déficits persistentes y una deuda más alta, pero ni uno ni otro país tienen problemas para encontrar a acreedores bien dispuestos. Así de injusta es a veces la vida.)

Otra cosa que debería hacer en época de vacas gordas es identificar algunos grandes proyectos de inversión pública con beneficios razonables, confirmar su potencial y mantenerlos en reserva. Así no perderá usted un tiempo muy valioso en vacilar, cuando haya recesión, entre si construye aeropuertos, contrata barrenderos o entierra monedas de chocolate. Bastará con que recurra a su reserva de planes, desempolve alguno y lo ponga en marcha. Siempre hay grandes proyectos de obras públicas que vale la pena ejecutar tarde o temprano. De hecho es preferible hacerlo cuando la economía pasa por una depresión. Si se ha equivocado usted en el diagnóstico de la situación, y su infraestructura no estimula en modo alguno el conjunto de una economía en horas bajas, seguirá gozando de los beneficios de tener un nuevo hospital, carretera o central eléctrica.

Segundo paso: cuando la crisis empiece a hacerse notar, use la política monetaria como primera línea defensiva. Bajar los tipos de interés es sencillo, relativamente rápido y fácil de revertir si se recupera la economía y la inflación comienza a aumentar. La política monetaria se entiende mejor que los estímulos fiscales, y es más probable que la supervisen tecnócratas —altos cargos independientes del banco central— en quienes no influya tanto el vertiginoso juego de intereses de la política. También es probable que baste para estimular la economía y sacarla de una recesión corta y superficial.

Siempre habrá gente a quien por razones ideológicas le guste la idea de que el gobierno gaste más dinero. Serán los primeros en explicar que los estímulos fiscales son una obviedad, y por lo general estarán equivocados. Se equivocarán si la recesión es leve, si la política monetaria tiene mucho margen (esto es, si los tipos de interés están muy por encima de cero) y si la economía es pequeña y abierta, con un tipo de cambio flexible. Hasta es probable que se equivoquen si solo se cumplen algunas de estas condiciones.

Pero resulta que en esta última crisis los tipos de interés estaban cerca de cero, las economías afectadas eran grandes y en muchos casos tenían tipos de cambio fijos, y la recesión no fue leve. Existen motivos de sobra para pensar que los estímulos fiscales fueron del todo adecuados. Son, no obstante, lecciones aplicables a un caso importante y reciente, no verdades universales.

Del mismo modo, siempre habrá gente que por razones ideológicas aborrezca la idea del gasto público, y explique antes que nadie que gastar en estímulos es un derroche, algo que sencillamente obstaculiza otros proyectos privados de mayor eficacia. A menudo tienen razón, pero en los últimos tiempos —al menos según mi lectura de las pruebas— se han equivocado.

Tercer paso: si la recesión empieza a parecer larga y profunda, acuda a la reserva de proyectos identificados previamente y empiece las obras cuanto antes. Muchos programas de estímulos presentan el problema de que se tarda tanto tiempo en ponerlos en marcha que antes de que se hayan sentado los cimientos ya ha llegado a su fin la recesión. Si gasta usted dinero en proyectos menos que brillantes en una economía que ya se ha recuperado, lo único que logrará es engrosar la inflación y hacer que el conjunto de la economía funcione con menos eficacia.

Cuarto paso: evite a toda costa que sus proyectos de estímulo fiscal despierten el temor de que no pueda usted saldar sus deudas, ya que en ese caso los inversores no estarán dispuestos a prestarle lo que necesita, y los contribuyentes, por su parte, empezarán a pensar en ahorrar para futuras subidas de impuestos.

Por lo que se refiere a esto último, a los impuestos, podría usted anunciar una bajada temporal del IVA. Así animaría a la gente a gastar cuanto antes a sabiendas de que en el futuro el mismo dinero dará para menos, y dejaría claro que más tarde se recuperará el dinero. En cuanto al gasto, busque proyectos de inversión que sean únicos por su naturaleza: haga una nueva línea de tren de alta velocidad, arregle los baches de las carreteras y otras cosas así. A diferencia del entierro y desentierro de monedas de chocolate, este tipo de proyectos será útil una vez que haya pasado la recesión, y reducirá al mínimo el riesgo de generar intereses creados.

Este consejo puede parecer de una obviedad sangrante, pero también en este caso, por desgracia, hay muchos gobiernos que lejos de seguirlo tienden a recortar el gasto público durante las recesiones porque políticamente es mucho más fácil que bajar las pensiones, los sueldos de los funcionarios y las prestaciones sociales.

Bueno, recapitulemos: hemos hablado de política monetaria y fiscal, y ya he entendido lo que hay que hacer cuando mi economía tenga problemas. Parece más fácil de lo que pensaba.

En ese caso ha llegado el momento de hacerle bajar de las nubes explicando que casi todo lo que he dicho hasta ahora procede de una sola escuela de pensamiento económico: la keynesiana. Hay otro grupo de economistas que creen que Keynes se equivocó de principio a fin. Son los economistas clásicos. Más vale que echemos un


vistazo a lo que tienen que decir.

6

La recesión del campo de prisioneros

En abril de 1945, el caos había reemplazado al orden de la esfera económica; las ventas eran difíciles y los precios carecían de estabilidad. La economía ha sido definida como la ciencia de la distribución de medios escasos entre fines ilimitados y competitivos: el 12 de abril, con la llegada de la 30.ª División de Infantería de Estados Unidos, se abrió una etapa de abundancia que demostró la hipótesis de que con medios infinitos la organización y la actividad económicas serían redundantes, ya que toda necesidad podía ser satisfecha sin esfuerzo.

R. A. RADFORD

Bueno, pues hábleme de los economistas clásicos. ¿En qué se diferencian de los keynesianos?

¿Se acuerda de lo del «problema con la batería» de Keynes, y de cuando Bill Phillips trapicheaba debajo del capó de un camión viejo? Pues hay una larga tradición de economistas «clásicos» que se han negado a aceptar la metáfora. Los economistas clásicos entienden la economía como una máquina bien engrasada. En esta tradición las recesiones no son disfunciones económicas. Las economías no se «estropean» como pueda hacerlo un camión viejo. No, las recesiones son fruto de una política incompetente o de algo llamado shock exógeno.

¿Shock exógeno? ¿Se puede saber qué es eso?

Son cosas, buenas o malas, que afectan a la economía desde fuera. Para extender la metáfora, los economistas clásicos creen que si su camión tiene un problema la culpa no es del motor. O lo conduce usted mal, o le ha rozado un autobús al adelantarle. Para lo único que sirve trapichear debajo del capó con una llave inglesa es para empeorar las cosas.

¿Y tienen razón?

Digamos que su punto de vista es digno de ser tomado en cuenta. La mejor manera de entender la perspectiva clásica es fijarnos en otra recesión. Del mismo modo que hemos expuesto la visión keynesiana a través de la recesión de los canguros de

Washington, podemos hacernos una idea de la visión clásica contando la historia de una recesión en un campo de prisioneros de guerra alemán de la Segunda Guerra Mundial.

¿Qué ha dicho? ¿Acaso los campos de prisioneros tenían economías? (Ya no digo recesiones.)

Pues sí. Lo sabemos gracias a Robert A. Radford, que estudió ciencias económicas en la Universidad de Cambridge y trabajó en el Fondo Monetario Internacional. Entre ambas cosas se pasó media guerra en un campo de prisioneros alemán, y al quedar en libertad escribió un artículo para *Economica*, la revista insignia de la London School of Economics. Este artículo, «La organización económica de un campo de concentración», Radford lo consideraba más que nada como un estudio sociológico que analizaba la aparición inesperada de instituciones económicas en circunstancias muy extrañas y difíciles,[1] pero a nosotros nos interesa como ejemplo de la visión clásica de las recesiones económicas.

Las piezas con las que se formó la economía del campo fueron los paquetes de comida y cigarrillos que la Cruz Roja enviaba a los presos. Eran paquetes estandarizados: todo el mundo recibía lo mismo, aparte de algún que otro envío de sus familias. De vez en cuando la Cruz Roja recibía una remesa extraordinaria, y en otras ocasiones se quedaba corta. En esos casos todos los presos recibían de más o de menos. Se sobreentiende que aunque todo estuviera racionado por igual no todos los gustos eran idénticos. A los sijs, por ejemplo, no les servían de gran cosa sus raciones de buey o sus maquinillas de afeitar. Los franceses iban locos por conseguir más café y los ingleses querían más té.

En la economía del campo de prisioneros la producción, sin ser muy grande, no era inexistente: algunos hombres, por ejemplo, se ofrecían a limpiar botas o planchar uniformes. Un preso de espíritu emprendedor se puso a vender té, café y cacao con un carrito. En un momento dado gozó de los servicios de un contable colegiado y pagó a otros presos por reunir combustible. También había una especie de aprovisionamiento público: el oficial británico de mayor graduación montó un economato y un restaurante, con espectáculo en directo y todo. Aun así, la economía del campo se basaba casi por entero en el comercio, que abundaba.

Surgieron espontáneamente instituciones de mercado. Había una moneda: el cigarrillo, portátil y razonablemente homogéneo. Como es natural, los no fumadores estaban en clara ventaja, puesto que no les tentaba quemar su «dinero». (El cigarrillo no era una moneda perfecta, ya que se podían «aligerar» haciéndolos rodar entre los dedos para que saliera un poco de tabaco. Los que estaban bien llenos se guardaban, y los más finos se usaban como moneda: todo un ejemplo de un principio económico muy conocido, la «ley de Gresham».)

También había un mercado de futuros: dado que las raciones de pan se repartían los lunes, el domingo por la noche se cotizaba más el «pan ahora» que el «pan el

lunes». Hasta había importaciones y exportaciones: café que salía del campo para ser vendido en el mercado negro de los cafés de Munich.

¿Qué quiere decir, que el campo de prisioneros exportaba productos a la Alemania civil?

Sí, por increíble que parezca. A veces la Cruz Roja podía dar a los presos cosas que no estaban al alcance de los civiles alemanes; y claro, cuando surge la oportunidad de ofrecer algo que escasea, el móvil del provecho se las suele ingeniar. Medraron los intermediarios, sobre todo si hablaban varios idiomas, o si sus buenas relaciones con los vigilantes alemanes les permitían circular por varias zonas del campo.

Supongo que sería un paraíso del comercio.

No tanto como pueda imaginarse. Según Radford hubo casos como el de «un «padre que empezó dando vueltas por el campo con una lata de queso y cinco cigarrillos y volvía a su cama con un paquete entero además de sus cigarrillos y queso originales; el mercado no era perfecto todavía». Eran, sin embargo, anécdotas (probablemente exageradas) de la vida en los campos temporales, que eran un caos. Al llegar a un campo permanente Radford se encontró con que los precios tendían a ser estables y conocidos por todo el mundo, justamente por la presencia de intermediarios que buscaban gangas y oportunidades de arbitraje.

Con todo, aunque los precios no mostrasen los vaivenes de lo que se le pide en los bazares al turista ingenuo, sí oscilaban en respuesta a otros fenómenos de mayor amplitud. La llegada de nuevos prisioneros de guerra, por ejemplo, con el hambre que traían, acostumbraba empujar al alza el precio de los alimentos. Cuando hacía calor bajaba el precio del cacao y subía el del jabón. El de los frutos secos subió de golpe y no volvió a bajar desde que alguien descubrió, en palabras de Radford, que «con pasas y azúcar se obtenía un licor de considerable potencia».

Todo ello ejemplifica lo que llaman los economistas «shock exógeno», es decir, algo que no se ha producido dentro del sistema económico que se analiza.

Un momento. El aguardiente de pasas lo inventaron dentro del sistema económico, ¿no? ¿O me dirá que la receta llegó en forma de telegrama de una destilería belga?

No. Aquí es donde la palabra «exógeno» se vuelve un tanto imprecisa. El caso es que no formaba parte del sistema económico cuyo modelo podemos formular con nuestras ecuaciones habituales de oferta y demanda. Por tomar un ejemplo más

actual, la creación del teléfono móvil se produjo dentro de la economía, pero un economista la trataría como «shock tecnológico exógeno» porque la mayoría de los modelos económicos ni siquiera se plantean incorporar ese tipo de cosas.

Hacia el final de la guerra la economía del campo sufrió el mayor shock exógeno de su historia: cada vez llegaban menos paquetes de la Cruz Roja. El resultado fue una recesión. El volumen del comercio se reducía constantemente. Sin embargo, a diferencia de la recesión de la cooperativa de canguros, no tuvo nada que ver con precios pegajosos. Al contrario: el precio de los cigarrillos aumentaba inexorablemente, ya que se fumaban demasiado deprisa para que pudieran reponerse mediante los envíos de la Cruz Roja. En circunstancias difíciles, la máquina bien engrasada de la economía funcionó como tenía que funcionar.

¿Por qué no se pegaron los precios?

Es una pregunta fascinante, ya que Radford observó claramente las mismas tendencias psicológicas que suelen desembocar en precios pegajosos. Hubo esfuerzos constantes, tanto entre los presos de mayor graduación como en forma de pura presión social, para evitar que los precios se apartasen demasiado de lo que se consideraba razonable, el «precio justo». Radford señaló lo misterioso de aquel precio: «Todo el mundo sabía cuál era, aunque nadie podía explicar por qué debía ser ese y no otro». Si alguien se alejaba demasiado en sus negocios del precio justo, se enfrentaba a la censura del oficial británico de mayor graduación, así como al desprecio de los prisioneros de a pie, sentimiento de ira que hemos visto cuantificado en el estudio de Daniel Kahneman.

Sin embargo, pese a la indignación que despertaban los precios injustos, se siguieron usando en el comercio. Yo sospecho que el motivo es que en un entorno social tan confortable como el del Capitolio la presión social es más importante que la comodidad de intercambiar realmente horas de canguro, mientras que en la desesperación de un campo de prisioneros la presión social no era tan fuerte como el deseo de conseguir pan, o cigarrillos, a cualquier precio que soportara el mercado. Más allá del motivo, «los precios —dice Radford— se movían con la oferta de cigarrillos y se negaban a permanecer fijos de acuerdo con la ética».

Soy consciente de que suena raro comparar un campo de prisioneros con una cooperativa de canguros, pero me parece que puede ser muy esclarecedor en lo que se refiere a los actuales debates entre los economistas, como por ejemplo el de estímulos o austeridad.

A ver si he captado la diferencia. La recesión de la cooperativa de canguros se produjo porque no se dejó hacer a la gente los intercambios que quería hacer. La recesión del campo de prisioneros solo se debió a que había menos mercancía con la que negociar.

Sí, sería más o menos eso. Reformulando la diferencia en términos económicos, la recesión de los canguros fue una falta de demanda causada por el diseño de la economía canguril de la cooperativa. La recesión del campo de prisioneros fue una falta de oferta, la cual nada tuvo que ver con la economía del campo en sí, y mucho con el shock exógeno de que llegasen menos paquetes de la Cruz Roja.

Pero la economía contemporánea no depende de ningún paquete de la Cruz Roja. Deme algún ejemplo reciente y real de shock exógeno.

Ya he hecho referencia a uno: la invención del móvil, que nos recuerda que los shocks pueden ser tanto beneficiosos como perjudiciales. Otro es el vertiginoso crecimiento de China, que ha tenido una incidencia enorme en otras economías nacionales, abaratando los productos manufacturados, por ejemplo, y haciendo bajar los tipos de interés de los bonos del Estado. Otro fue el terremoto y el tsunami de Tõhoku, que además de causar la muerte de casi veinte mil personas destruyó muchas infraestructuras productivas japonesas, la más famosa de las cuales fue la central nuclear Daiichi de Fukushima.

El shock exógeno más importante, sin embargo, probablemente haya sido el del precio del crudo en los años setenta; tanto es así que acabó por conocerse como el «shock del petróleo». Todo comenzó a finales de 1973. Egipto y Siria habían lanzado un ataque sorpresa contra Israel, cuyo contraataque gozó del respaldo de Estados Unidos. Este fue el telón de fondo del anuncio de embargo a las exportaciones de petróleo por parte de los miembros árabes de la OPEP, la Organización de Países Exportadores de Petróleo. El precio del crudo se multiplicó rápidamente por dos y llegó a marcar máximos de casi un siglo después de varias décadas en las que en términos reales había disminuido, de forma lenta y sorprendentemente estable. El efecto fue nocivo en extremo para las economías occidentales, que usaban coches de alto consumo y generaban gran parte de su electricidad en centrales que se alimentaban de petróleo. El segundo tramo de la crisis empezó en 1979, después de que Irán interrumpiese el suministro de petróleo durante la revolución, seguida por la guerra contra Irak, que estalló en 1980. El precio del crudo volvió a duplicarse, alcanzando niveles que no se habían visto desde la década de 1860, una época en la que el petróleo carecía de importancia para el suministro energético mundial.

La crisis del petróleo asestó un duro golpe a las economías occidentales, que en los años setenta sufrieron varias recesiones, «estanflación» (que es la combinación del estancamiento del crecimiento económico con la inflación) y por último, a principios de la década de los ochenta, una doble recesión de gran alcance en Estados Unidos y Reino Unido, mientras las autoridades monetarias se centraban exclusivamente en luchar a brazo partido contra la inflación sin tomar en cuenta ningún otro objetivo.

La crisis, no obstante, también fue un duro golpe para el keynesianismo, que por

aquella época constituía la escuela dominante en macroeconomía. En los años sesenta el paradigma keynesiano era el marco en el que trabajaban incluso críticos libremercadistas tan influyentes como Milton Friedman, quien usó el análisis keynesiano para analizar las depresiones, aunque llegara a conclusiones distintas en lo que se refiere a la política.[2] El shock del petróleo resultó tan impactante para los economistas profesionales como para la propia economía. El remedio tradicional keynesiano, que era imprimir dinero para estimular la demanda, se reveló del todo contraproducente ante un shock en la oferta. Creció la inflación, pero no la demanda. No es de extrañar que el episodio avivara de nuevo el interés por la visión clásica de la economía como una máquina que funcionaba bien pero podía verse trastocada por impactos externos.

Tenga en cuenta que en 1990, después de que Saddam Hussein invadiese Kuwait, hubo un shock petrolífero en miniatura: los precios volvieron a multiplicarse por dos, aunque esta vez no duró años, sino pocos meses. ¿Es coincidencia que se produjese una inmediata recesión en una larga serie de países, desde Estados Unidos hasta Japón, pasando por Francia y Reino Unido? Incluso la recesión estadounidense de 2001 y la crisis financiera mundial de 2007-2008 se vieron precedidas por shocks considerables en el precio del petróleo. La mayoría de los economistas no son del parecer de que los shocks petrolíferos tuvieran un impacto decisivo en ninguno de ambos casos, pero hay una minoría sensata y bien informada que cree que sí desempeñaron un papel muy significativo en la crisis general.

Se ha afianzado, pues, la idea del shock exógeno. Son impactos que afectan más a la oferta que a la demanda. Modifican —negativa o positivamente— el potencial productivo de la economía, la cual responde con todo tipo de ajustes, incluidos varios años de fluctuaciones, de la misma manera que la gelatina tiembla repetidamente tras un único toque. Los economistas clásicos dicen que hay que resistir el impulso de abrir el capó e intentar arreglar la economía al modo de Bill Phillips, impulso que tan contraproducente fue en los años setenta. Es mejor mantenerse al margen y dejar que sea la propia economía la que se ajuste por sí sola.

Supongo que facilitaría mucho mi labor de gestionar la economía, pero ¿me conviene escuchar a los economistas clásicos?

La cooperativa de canguros debería ser una prueba más que suficiente de que no siempre hay que escucharlos. La recesión de la cooperativa no tuvo nada que ver con el potencial productivo de la cooperativa en sí, que siempre estuvo listo para ser explotado. El hecho de que no lo fuera no tuvo nada que ver con fuerzas exógenas. Fue un fallo de la maquinaria económica, y existía la posibilidad de repararlo con algunos ajustes hábiles.

La pregunta a la que debemos responder es si hay más recesiones como la de la cooperativa de canguros o son mayoritarias las que se parecen a la del campo de prisioneros de guerra. Al intentar comprender la economía, ¿es mejor partir del

supuesto de que va como una seda, como el campo de prisioneros, pero que la zarandean shocks externos y la entorpecen errores de política? ¿O es mejor adoptar la premisa de que la propia economía es proclive a fallar, como la cooperativa de canguros, y necesita a manitas como Bill Phillips para seguir funcionando como un reloj?

Otra manera de formular el mismo dilema es preguntar si es la oferta o la demanda lo que limita la producción económica. Debemos al economista clásico francés Jean-Baptiste Say la «ley de Say», que dice algo tan simple como que «la oferta crea su propia demanda». En el contexto del campo de prisioneros significaría lo siguiente: «No te preocupes por el sistema de precios, sino por si han llegado los paquetes de la Cruz Roja».

Pero en una economía real seguro que la oferta no crea su propia demanda, ¿verdad?

Pues sí, a condición de que los precios se ajusten sin sobresaltos. Los productores hacen lo suyo, que es fabricar bienes y ofrecer servicios, y podrán venderlos siempre que el precio sea correcto. Si el precio de los bienes y servicios baja de golpe, a su vez lo harán los ingresos de los productores, pero en tal caso también habrán bajado los precios de los bienes y servicios que adquieran ellos con sus ingresos; y cuando caen tanto los precios como los ingresos, en términos reales nadie sale perjudicado.

Según la ley de Say es del todo imposible que una economía sufra una superabundancia general de la demanda. Los precios irán ajustándose hasta que la oferta iguale a la demanda. Si damos crédito a esta afirmación, la única manera de que una economía caiga en recesión es que haya problemas de suministro, como los hubo en el campo de prisioneros. La experiencia del campo está muy en la línea de la visión clásica de las recesiones: es verdad que se ajustaron los precios y que se compensaron los mercados, pero un shock exógeno endureció las condiciones de vida, y si de algo sirvió la política fue para empeorar las cosas.

¿Say no había oído hablar de la recesión de los canguros?

No, murió en 1832, y los Sweeney publicaron su artículo ciento cuarenta y cinco años después, demasiado tarde para que pudiera sacar algún provecho de su análisis.

La recesión de los canguros es un ejemplo de la «ley de Keynes»: «La falta de demanda crea su propia falta de oferta». En una recesión keynesiana no rige la ley de Say, y existe la posibilidad de que la oferta quede ociosa por falta de demanda. Si los consumidores no quieren gastar, y prefieren ahorrar o cancelar sus deudas, quizá no se les pueda disuadir con ninguna bajada de precios; o sí se pueda, pero no se produzca la bajada por culpa de los precios pegajosos. Todo ello puede

compensarlo la inversión de las empresas, pero no necesariamente, porque ¿qué aliciente de inversión tendrá una empresa que ya cuenta con fábricas y tiendas oscuras, vacías, silenciosas?

Desde este punto de vista keynesiano, las recesiones se forman por el simple motivo de que hay demasiada gente con ganas de vender, pero demasiados pocos compradores. La cooperativa de canguros es un ejemplo perfecto del fenómeno. Personas dispuestas a hacer de canguros las había de sobra, es decir, que el problema no estaba en la oferta; lo que ocurre es que la escasez de vales hacía que hubiera demasiada poca gente dispuesta a recurrir realmente a los canguros. La cooperativa sufrió una recesión por pura falta de demanda.

Vaya, que hemos encontrado un ejemplo al que se aplica la ley de Say y otro al que se aplica la de Keynes. No parece que ninguna de las dos sea una ley en el auténtico sentido de la palabra.

¿Y qué esperaba? Estamos en el campo de las ciencias sociales. A veces la producción de una economía está limitada por la demanda de bienes y servicios (ley de Keynes) y otras por su oferta potencial (ley de Say).

No me sirve. ¿Hay alguna manera de conciliar las visiones clásica y keynesiana?

Pues mire, sí. De hecho, para muchos economistas no hace falta conciliar nada. A veces las economías se resienten de shocks en la demanda y a veces de shocks en la oferta. Tanto la perspectiva keynesiana como la clásica pueden ser útiles, según las circunstancias. También existe una conciliación a un nivel más especulativo. Gran parte de la macroeconomía moderna constituye algún tipo de síntesis entre los métodos de análisis clásico y keynesiano; pero bueno, eso ya es demasiado técnico para que nos quite el sueño.

Sin embargo, también hay una manera muy sencilla de combinar ambos puntos de vista. Para ello deberemos introducir un concepto del que oirá hablar a menudo en las ciencias económicas: el «corto plazo» y el «largo plazo».

La mayoría de los economistas estarían de acuerdo en que a corto plazo la ley más importante es la de Keynes. Muchas recesiones nacen de una falta de demanda, que puede ser resuelta si los dirigentes, además de atinar, disponen de las herramientas adecuadas. Otro punto en el que estarían de acuerdo la mayoría de los economistas es que a largo plazo la ley que cuenta es la de Say: en última instancia la producción de una economía está determinada por su capacidad de aportar bienes y servicios. A su debido tiempo la demanda dará alcance a la oferta, y se cumplirá el potencial de suministro.

Incluso esto es una simplificación excesiva. Los shocks petrolíferos de los años

setenta ocurrieron muy deprisa, pero eran un problema clásico y de nada habrían servido planteamientos keynesianos con hincapié en la demanda. Aun así, «Keynes a corto plazo y clásico a largo» no es una mala regla general.

Bueno, pues ahora tengo que saber cuánto dura exactamente el corto plazo. ¿No dijo Keynes que «a largo plazo estaremos todos muertos»?

Lo dijo, en efecto, y es una reflexión interesante sobre la condición humana, pero no se puede afirmar que constituya una gran aportación al estudio de la economía. De todos modos, lo importante es que no basta con decir que a largo plazo irá todo bien, porque el corto plazo puede ser bastante largo. Paul Krugman ha sostenido que en la economía real, como la de la cooperativa de canguros, el largo plazo puede durar varios años, a menos que se adopten medidas.

Hay otros expertos que se lo discuten con el argumento de que cuando una economía sufre dificultades a largo plazo no es un reflejo de un problema prolongado de demanda, sino un perjuicio al potencial de oferta de la economía. El Office for Budget Responsibility de Reino Unido (OBR, algo así como la Oficina de Responsabilidad Presupuestaria), organismo que desempeña el papel de observador independiente de las proyecciones de gasto del gobierno, considera que la crisis bancaria ha causado daños permanentes en la capacidad económica del país, llevando a la quiebra, por ejemplo, a empresas que en lo fundamental estaban saneadas. Si es verdad lo que dice el OBR, la cura del profesor Krugman —que el gobierno gaste dinero para reactivar la demanda— corre el riesgo de inyectar a la fuerza poder adquisitivo en una economía que no puede satisfacerlo. El resultado sería la inflación, o un aumento de las importaciones, o ambas cosas a la vez.

Me está diciendo que los conceptos de corto y largo plazo son tan imprecisos que los expertos no logran ponerse de acuerdo en cuál se aplica al momento actual.

Eso me temo. Hay muchas discrepancias, algunas sumamente técnicas, como la mejor estrategia de modelización, si determinadas simplificaciones son o no razonables... Pero el auténtico debate gira en torno al diagnóstico del problema: ¿se trata de una falta de demanda o de una falta de oferta?

Es importante saberlo, ya que cada situación requiere una solución muy distinta por parte de las autoridades.

O sea, yo.

O sea, usted. Si considera que actualmente sufrimos una recesión keynesiana,

tendrá a mano un remedio muy simple: primero usará la política monetaria bajando los tipos de interés, y tal vez imprimiendo dinero; y si teme que no baste con eso, bajará los impuestos o aumentará el gasto público, como hemos descrito en el capítulo anterior.

Si, por el contrario, el problema básico radica en la oferta es que nos encontramos en una recesión clásica, y la respuesta es otra: reducir el gasto público y subir los impuestos, porque se ha contraído el potencial de la economía y más vale adaptarse a una realidad tan nueva como dolorosa. Ah, y empiece a pensar si puede hacer algo para ampliar el potencial de oferta a largo plazo de la economía.

En definitiva, que hay mucho en juego. Quizá por eso algunas discrepancias superen los límites de la buena educación.

Ya veo, ya. Bueno, y ¿cómo diagnostico si una economía sufre falta de demanda a corto plazo o falta de oferta a largo plazo? Imagino que no será tan fácil; si no, los economistas no dedicarían tanta energía a intentar sacarse mutuamente los ojos.

Tiene razón, por supuesto: fácil no es. Me parece que ha llegado el momento de pasar a otro capítulo.

7

Brechas de producción

Un matemático, un estadístico y un economista se presentan al mismo puesto de trabajo. El entrevistador pregunta al matemático: «¿Cuánto son dos más dos?». Y el matemático contesta: «Cuatro».

Después el entrevistador hace pasar al estadístico y le hace la misma pregunta. «Cuatro, de media —dice el estadístico—, con un diez por ciento de variación».

Luego el entrevistador hace pasar al economista y le pregunta: «¿Cuánto dan dos más dos?». El economista cierra la puerta con llave, se acerca al entrevistador y le susurra: «¿Usted cuánto quiere que den?».

TRADICIONAL

Me iba a explicar cómo se diferencia entre una recesión de campo de prisioneros y una de cooperativa de canguros.

Sí. Los economistas hablan de la «brecha de producción», lo que media entre la producción económica real y la potencial. La idea básica es que si estuviéramos en una recesión keynesiana, como la de la cooperativa de canguros, habría una capacidad sobrante a la que podríamos recurrir con los estímulos adecuados. Existiría una brecha de producción, un espacio de separación entre la producción real y lo que se podría producir potencialmente.

«Lo que se podría producir potencialmente» suena a otro concepto impreciso.

Siento decirle que lo es. ¿«Potencialmente» en qué circunstancias? ¿Si el banco central imprimiese más dinero? ¿Si las empresas tuvieran más confianza? ¿Si los trabajadores pudieran identificar las vacantes por telepatía y teletransportarse a ellas? ¿Si se ataran los perros con longanizas?

La incómoda verdad es que la «producción potencial» es un número teórico. Siempre nos moveremos entre suposiciones, y es inevitable que en muchos casos las ideas preconcebidas de la gente pesen mucho en ellas. Los economistas que encuentran convincentes los modelos keynesianos y esperan encontrarse con recesiones keynesianas tenderán a creer que ven laxa la economía. Los economistas de planteamientos más clásicos parten de que por definición la producción real es la misma que la potencial: las economías no fallan, así que, por definición, si van más lentas tiene que ser porque disminuye su potencial.

La cuestión, sin embargo, no se reduce a una suma de suposiciones e ideologías. Hay cuatro indicadores principales a los que podemos acudir para formarnos una idea de si la brecha de producción es pequeña, lo cual parecería indicar una recesión debida a la oferta, o bien es grande, señal de que el problema es una demanda deficiente y de que hay que aplicar algún tipo de estímulo.

Primer indicador: la tendencia. Las economías modernas suelen presentar índices de crecimiento típicos, que son producto de la demografía (los niños crecen y empiezan a encontrar trabajo) y de la aparición y adopción paulatina de nuevas tecnologías y prácticas de trabajo mejoradas. Si de repente el crecimiento cae por debajo de esa tendencia, lo más probable es que se esté abriendo una brecha de producción, brecha que no se cerrará hasta que un brote de crecimiento compense el tiempo perdido.

Pongamos, por ejemplo, que su economía acostumbre crecer un 3 por ciento anual. Una breve recesión contrae la economía durante unos meses, con el resultado de que el crecimiento anual es cero. A finales de año la primera evaluación de la brecha sería del 3 por ciento, que representa el crecimiento que debería haberse producido pero no lo ha hecho. Pongamos que el año siguiente la economía sigue estando un poco débil y crece un 2 por ciento, un punto porcentual por debajo de la tendencia. Ahora la brecha de producción es del 4 por ciento, reflejo de la incapacidad continuada de la producción real para seguir el ritmo del crecimiento de la población y de lo que sería razonable esperar de la evolución de las nuevas tecnologías. Pero no tema, que durante los siguientes dos años el crecimiento es del 5 por ciento anual. Se cierra la brecha de producción. La economía ha compensado el tiempo perdido, y ya está todo resuelto. Hay que poner freno a cualquier tipo de estímulo económico —bajadas de impuestos, estrategias para gastar, tipos de interés bajos—, porque de ahora en adelante, lejos de contribuir de modo sostenible a una recuperación, lo único que hará será provocar inflación.

Un momento. Si parte usted de que la producción sigue una tendencia homogénea, básicamente presupone que todas las recesiones son keynesianas, ¿no?

Muy perspicaz. El planteamiento de tendencias homogéneas adopta el supuesto de que el potencial de una economía sigue ese rumbo sereno e imperturbable, y de que cualquier divergencia respecto a él requiere un estímulo que vuelva a encarrilar las cosas. El meollo de la visión clásica de las recesiones es que la producción potencial es tan irregular como la producción real. Desde esta perspectiva, la tendencia no resulta muy práctica para orientarse.

La última crisis, sin embargo, ha dejado claro que la utilidad de esta visión clásica tiene sus límites. Las caídas respecto a la tendencia han sido espectaculares. En Reino Unido, por ejemplo, la tendencia de crecimiento estaba un poco por encima del 2,5 por ciento anual, pero a finales de 2008 la economía se contrajo

bruscamente. A finales de 2012 estaba casi el 15 por ciento por debajo de la tendencia, y el hecho de que el crecimiento sea muy inferior al 2,5 por ciento anual parece indicar que la brecha de producción se seguirá ensanchando.

Un economista clásico de línea dura se limitaría a decir lo siguiente: mal asunto. Si la producción cayó hasta situarse casi un 15 por ciento por debajo de la tendencia es que la producción potencial se redujo en la misma proporción. La mayoría de la gente, sin embargo, concluiría al ver las cifras que no es verosímil que la producción potencial baje tanto en tan poco tiempo, es decir, que de un momento a otro haya tantas fábricas y oficinas que queden no solo desaprovechadas, sino inservibles. Una caída más moderada, concretamente un descenso más gradual respecto a la anterior tendencia, podría indicar un cambio en la tendencia misma, pero un 15 por ciento en pocos años se antoja una enormidad. Si la recesión es realmente grave, seguro que algo tendrá que ver con un problema de demanda, y algún tipo de estímulo podría contribuir a que se recuperase con rapidez la producción, al menos de manera parcial.

El siguiente aspecto en el que podríamos fijarnos para tratar de averiguar si existe una brecha real de producción es el desempleo. Si de repente hay muchos parados tiene que ser un buen indicador de la atonía del sistema económico, clara señal de que hacen falta estímulos.

¿Qué diría en este caso una visión resueltamente clásica del mundo? Que no nos precipitemos. Hay trabajadores sin empleo, sí, pero es que no se pueden emplear, al menos de momento. La economía ha sufrido un shock y ya no se valoran las mismas capacitaciones que antes. Los trabajadores necesitarán tiempo y tal vez ayuda para reciclarse, cambiar de actividad y afianzarse en un sector completamente nuevo. En el fondo no serviría de nada bajar los tipos de interés ni los impuestos. Es cuestión de paciencia, no de estímulos. Los trabajadores no pueden recolocarse de la noche a la mañana. Emplearlos directamente para enterrar y desenterrar monedas de chocolate sería insostenible: los apartaría por un tiempo de las estadísticas del paro, pero solo serviría para postergar ajustes dolorosos. Tarde o temprano se descubriría el error de todas estas tentativas de estímulo, que lo único que crearían sería inflación, como vimos en la década de los setenta, cuando coexistieron altas tasas de inflación con un crecimiento lento y muchísimas personas en busca de empleo.

De alguna manera se tiene que poder saber si es realmente imposible dar empleo a los desempleados.

La verdad es que se puede. Una señal reveladora de este desajuste estructural clásico sería el auge de algunos sectores, con ocupación total y el crecimiento salarial resultante de buscar a toda costa a trabajadores cualificados, y el estancamiento simultáneo de otros. En Estados Unidos, sin embargo, a partir del estallido de la crisis en 2007 la tasa de paro se disparó en la mayoría de los sectores económicos, y afectó a casi todas las clases de trabajadores. Paul Krugman,

abanderado de los planteamientos keynesianos, alega que es una buena señal de que existe un problema general de demanda, no de que la economía haya sufrido el embate de un shock estructural.[1]

En Reino Unido el panorama es más desconcertante. Por supuesto que ha crecido el paro, pero mucho menos de lo que hacía prever la gravedad de la recesión. Se deduce por lógica que ha descendido la productividad por trabajador. Los efectos han sido notables: si le dibujase un gráfico de la relación entre la producción económica y el crecimiento del empleo en los últimos cuarenta años quedaría usted sorprendido de lo pegadas que ambas líneas acostumbran estar, y de lo mucho que se han separado durante la recesión. Una de las explicaciones es que se ha extendido el trabajo a tiempo parcial. Otra es el «mantenimiento preventivo de personal»: las empresas tienen menos clientes, pero también buenos trabajadores que quieren conservar, para no tener que indemnizarlos e incurrir después en el gasto de contratar a otros trabajadores menos cualificados. Pero tiene que haber alguna otra explicación, porque las empresas se han puesto a contratar rápidamente en cuanto ha repuntado un poco el crecimiento. Si la respuesta fuera el mantenimiento preventivo, lo esperable sería que se estancase la contratación durante un tiempo, porque las empresas ya tendrían a muchos trabajadores infrautilizados.

Todo parece indicar que en Reino Unido los trabajadores producen menos que antes, lo cual revela problemas estructurales; es decir, que a diferencia de Estados Unidos la recesión presenta un componente muy clásico. Parece que lo que experimenta Reino Unido es el paso de unos sectores de alta productividad, que se están viendo obligados a encogerse, a otros de baja productividad, que están creciendo. Se trata de un cambio estructural en toda regla: metafóricamente hablando, llegan menos paquetes de comida. En realidad quizá no haya que sorprenderse tanto de que Reino Unido haya sufrido daños estructurales, ya que el país dependía mucho de los servicios financieros y desde la crisis bancaria estos últimos no han vuelto a ser los mismos.

Me ha prometido cuatro maneras de intentar averiguar si hay una brecha de producción. ¿Cuáles son las otras dos?

Podría usted mandar un cuestionario a las empresas, preguntándoles si tienen capacidad sobrante. En Reino Unido la respuesta era clara: pese a la gran brecha entre la producción real y la tendencia productiva, las empresas negaban estar sobradas de capacidad, lo cual parece indicativo de la existencia de problemas estructurales y de una recesión clásica, de campo de prisioneros. Hace pensar que no servirían de mucho los estímulos monetarios y fiscales, aunque nunca se sabe; quizá las empresas estén «a pleno rendimiento» en el sentido de que todos sus empleados trabajen a tope, pero si tuvieran más clientes, o acceso a préstamos bancarios con intereses razonables, pudieran contratar sin problemas a más personas y crecer bastante deprisa.

Un último indicio de si la recesión es keynesiana o clásica es la inflación: si se desploma durante mucho tiempo hay que pensar que la demanda es débil. Si a pesar de la lentitud del crecimiento la inflación se mantiene boyante, hay que suponer que la causa se encuentra del lado de la oferta. Ahora bien, tampoco en este caso existe ninguna garantía, ya que a la inflación también la afectan otros factores como el precio del petróleo.

Ninguno de los cuatro indicios parece muy concluyente.

¿Acaso esperaba usted que fuera fácil? Si la política económica fuera algo que entendiésemos tan bien como la construcción de un puente, por ejemplo, no generaría tantos debates.

La cuestión es que cuando intentamos saber si una recesión está provocada por la falta de demanda —recesión de cooperativa de canguros— o por la de oferta —como la del campo de prisioneros—, hay un problema básico que incordia: que en el fondo no se puede observar una de las de demanda o de las de oferta sin la otra. Uno de los grandes economistas clásicos, Alfred Marshall, dijo que intentar averiguar si lo determinante es la oferta o la demanda es como intentar averiguar cuál de las dos hojas de una tijera corta el papel.

En realidad es aún más complicado, porque las tijeras son tangibles pero los propios límites entre la oferta y la demanda son difusos. Si una economía se contrae a causa de un problema de demanda puede ser que los perjuicios acaben extendiéndose a la oferta. En el caso de la cooperativa de canguros, por ejemplo, es concebible que a algunas parejas les fastidiase tanto la dificultad de conseguir cuidados a domicilio que abandonasen la cooperativa y se instalasen un home cinema. A partir de ese momento ya no estarían disponibles para hacer de canguros: una recesión que al principio no tenía nada que ver con el potencial de oferta de la economía acabó por perjudicarlo.

En una economía más compleja puede haber mano de obra cualificada que emigra, cierres de empresas que provocan la pérdida de conocimientos institucionales difíciles de sustituir por nuevas compañías, maquinaria que queda obsoleta, fábricas y bloques de oficinas que se deterioran, trabajadores que cobran el paro durante tanto tiempo que pierden su ética laboral, o sus aptitudes, o simplemente la confianza de las empresas que deberían estar dispuestas a darles una oportunidad pero no lo están... Todas esas razones hacen que una recesión a corto plazo provocada por la demanda pueda convertirse en daños a largo plazo para la oferta.

La quiebra de un negocio, por ejemplo, siempre es un desbarajuste. Hay personas que se quedan sin trabajo, tiendas, fábricas o despachos que se vacían, capacidad ociosa en los proveedores de la empresa en quiebra, que se ven obligados a buscar nuevos clientes para no perder pedidos... En principio los trabajadores, los locales vacíos y la capacidad ociosa son potencial de oferta que puede ser reubicado de inmediato para nuevos fines, si bien en realidad tarda su tiempo, y es posible que

también requiera una gran inversión de recursos: puede ser necesario que los trabajadores vuelvan a la universidad, derruir los locales y levantar otros... La falta de demanda a corto plazo ha provocado una escasez de oferta a medio y largo plazo.

Un momento. ¿De verdad que hay un dilema si la demanda contagia a la oferta? ¿Por qué a todas las recesiones no se les aplica una cura keynesiana a corto plazo pero sin dejar de tener en cuenta los problemas clásicos de oferta a largo plazo?

Existen muchos argumentos a favor de esa idea. A los expertos en economía les gusta resaltar sus desavenencias, pero en muchos casos no hay contradicción entre aplicar estímulos keynesianos —sean fiscales o monetarios— y plantearse una reforma estructural.

Si quiere conocer una versión muy polémica de este falso dilema le remito al columnista de *New York Times* David Brooks, que en mayo de 2012 escribió un artículo de opinión titulado «The Structural Revolution». Brooks dividía el mundo en «cíclicos» y «estructuralistas». Para él, los cíclicos son los keynesianos y los estructuralistas son los clásicos. Más o menos. Con la salvedad de que a continuación Brooks expresa su temor a que los cíclicos pasen por alto «los temas centrales», que «crean que el nivel de gasto público es el principal factor que determina la velocidad a la que crece una economía» y «empapelen» los problemas estructurales con más deuda.

Suena bastante parecido a lo que dice usted.

El artículo de Brooks es fascinante porque casi acierta, pero se equivoca. En toda recesión hay un interrogante sobre si es un problema de demanda agregada (sensible, por lo tanto, a los estímulos) o de oferta (imposible, pues, de resolver mediante estímulos), pero en la mayoría de los casos no se puede reducir a esta dicotomía, sino que es una cuestión de corto y largo plazo. A corto plazo la mayoría de las recesiones poseen un elemento keynesiano y debe responderse a ellas con estímulos. Estos, dicho sea de paso, acostumbran correr a cargo del banco central, y no comportan ningún aumento del gasto público. A largo plazo siempre vale la pena pensar en cuestiones estructurales para aumentar la capacidad de producción de la economía.

De hecho se podrían hacer ambas cosas con la misma política antirrecesión, invirtiendo en proyectos de obras públicas bien elegidos, como vías férreas, reparaciones de carreteras o banda ancha de mayor velocidad, por ejemplo. Así se da trabajo a personas que de lo contrario estarían en paro a corto plazo, y a largo plazo se mejora la capacidad estructural de la economía.

Reconozcamos que este doble objetivo comporta ciertos riesgos. Si lo que hace

usted es pagar a la gente por enterrar y desenterrar monedas de chocolate no habrá aumentado la capacidad de producción de la economía. Por otra parte, ya hemos visto que en época de vacas gordas puede ser difícil reducir los estímulos fiscales, con el resultado de que poco a poco se acumula la deuda hasta alcanzar niveles desaconsejables. Muchos países, entre ellos Estados Unidos y Reino Unido, entraron bastante endeudados en la gran recesión, y con la inveterada costumbre de pedir créditos con el único fin de mantener el gobierno en rodaje durante las buenas épocas. No es la mejor situación imaginable, ni en honor a la justicia es lo que requiere el planteamiento keynesiano.

En cuanto a las reformas estructurales, podría parecer que nunca es mal momento para aumentar la capacidad subyacente de la economía, y tal vez sea cierto si a lo que nos referimos es a un proyecto de obras públicas bien elegido, pero pensemos en otra reforma estructural que se propone a menudo: cambiar la legislación para que a las empresas les resulte más fácil despedir a sus trabajadores. Hay motivos de peso para creer que así la economía también funcionaría mejor a largo plazo: a los empresarios no les amedrentaría tanto contratar, y la mano de obra joven y sin experiencia podría tener una oportunidad sin demasiados riesgos. Pero ¿qué pasa a corto plazo si se implanta esta medida en plena recesión? Que se les permite a las empresas despedir a un mayor número de empleados, provocando el efecto inmediato de que la demanda se deprima aún más y la recesión se prolongue. El lado positivo de la reforma (la creación más rápida de puestos de trabajo) no se notará hasta después de la recesión.

Tengo la sensación de que me está aconsejando gestionar mi economía como un cabronazo de derechas en tiempos de prosperidad y como un izquierdista blanducho cuando haya crisis.

No es tan mala idea. La prosperidad es un momento inmejorable para recortar el gasto público, pagar las deudas e intentar que funcionen mejor los mercados derogando leyes innecesarias. Todo eso es caballo de batalla de la derecha. En cambio las recesiones son momentos pésimos para esas cosas. Vale más seguir gastando, endeudándose y poniendo en marcha grandes obras públicas.

Por desgracia parece que suceda casi siempre lo contrario: en tiempos de pujanza nos da la sensación de que podemos permitirnos elegir a gobiernos de izquierdas para que mejoren la protección laboral y emprendan grandes proyectos en el sector público, lo cual implica con frecuencia un mayor endeudamiento; luego, cuando llegan los problemas, elegimos a un gobierno de derechas para que se cargue el déficit, deseche los proyectos de inversión y eche a la hoguera las regulaciones proteccionistas del empleo, todo lo cual no hace más que empeorar la recesión.

Como hemos visto en el primer capítulo, en última instancia la razón de que debamos preocuparnos por las recesiones es su coste humano. Creo que ha llegado la hora de centrarnos en comprender el desempleo, tema que es todo un enigma.

8

La invención del desempleo

La verdad es que el hombre medio no trabaja una jornada completa a menos que no tenga escapatoria. Trabajo hay de sobra, siempre que la gente quiera trabajar.

HENRY FORD, marzo de 1931[1]

¿Qué tiene de tan enigmático el desempleo?

Es uno de los problemas más básicos de las ciencias económicas, y sin embargo, al abordarlo mediante uno de los conceptos más fundamentales de estas últimas —«oferta y demanda»—, no se llega muy lejos. En teoría, si las empresas quieren más trabajadores deberían subir los sueldos y si quieren menos habrían de bajarlos. Si los desempleados desean encontrar trabajo deberían aceptar sueldos más bajos, y si siguen en el paro será que han decidido que prefieren tumbarse a la bartola. Si seguimos esta lógica hasta el final, las recesiones no son otra cosa que unas enormes vacaciones: al ver los sueldos que están dispuestas a pagar las empresas, los parados han decidido que prefieren esperar hasta que las retribuciones suban a niveles aceptables, cosa que harán cuando se recupere la economía.

Algunos de los economistas de más férreo clasicismo parecen aceptar esta versión, pero es de difícil defensa. Para empezar, sabemos que en muchos casos los sueldos no bajan durante las recesiones: las empresas despiden a un número determinado de trabajadores y a otros les mantienen el sueldo. Además, muchos parados lo pasan francamente mal. Si nos tomamos en serio la investigación psicológica de la felicidad y de las circunstancias económicas, llegamos a la conclusión de que el dinero en sí no tiene demasiado peso en la satisfacción vital de la gente, mientras que tener trabajo es un factor mucho más importante. No es un dato fácil de encajar con la idea de que los parados han abandonado sus puestos de trabajo porque no estaban contentos con lo que cobraban...

Pero si quiere pruebas fehacientes de que la simple versión de la oferta y la demanda cojea, le contaré una anécdota sobre Henry Ford, el inventor del desempleo.

¿Inventor del desempleo? ¿No querrá usted decir de la fabricación en serie, o del modelo T?

Sí, de eso también; y tiene razón, exagero, pero algo de verdad hay. Le cuento la

anécdota. A principios de 1914 Henry Ford, fundador y socio mayoritario de la Ford Motor Company, estableció un nuevo salario mínimo de cinco dólares al día —más del doble del salario anterior— a la vez que reducía la jornada de nueve a ocho horas. ¿Resultado? Miles de hombres hicieron frente al invierno de Detroit para agolparse cada día en torno a la fábrica Ford con la esperanza de encontrar trabajo. Un día se produjo un tumulto y la policía usó una manguera antiincendios para dispersar a la multitud. Empapados, con la primera capa de ropa congelada casi al instante por temperaturas muy inferiores a cero, los hombres se retiraron para secarse o cambiarse y regresaron enseguida.

Hay que decir que el nuevo salario no se aplicaba a todo el mundo. Había un período de prueba de seis meses, y si el paternalista equipo de sociólogos de Ford no quedaba contento con la higiene o la prudencia de la familia de la que era cabeza el candidato, este quedaba descartado. Tal vez no le sorprenda saber que también quedaban excluidas las mujeres, aunque los altos cargos de la Ford aclararon a *New York Times* que toda mujer que fuera cabeza de familia podía aspirar a la tarifa de cinco dólares, que ellos llamaban «cuota de beneficio». Aun así la mayoría de los trabajadores de la Ford percibieron el salario de cinco dólares. Fue una decisión increíble.[2]

Ni que lo diga. Debía de costarle mucho conseguir buenos trabajadores, ¿no?

La verdad es que no. Es lo que predeciría un simple análisis en términos de oferta y demanda, en eso tiene usted razón. El aumento salarial tendría lógica si Ford hubiera tenido problemas para contratar a trabajadores con la debida cualificación. Resulta imaginable que dentro de un sector de crecimiento tan rápido como el del motor en Detroit la competencia estuviera haciendo subir los salarios. En los mercados laborales al rojo vivo hay veces en que los sueldos se disparan. Pero no, entonces el mercado laboral de Detroit no estaba al rojo vivo. Era una época de recesión. El número de perceptores de ayudas a los pobres casi se había cuadruplicado en los dos años previos a la jornada de cinco dólares de Henry Ford.

Por lo tanto, ni a Ford le estaban ganando la partida sus competidores, ni estos últimos veían una necesidad inmediata de intentar ganársela: un rival optimista declaró a *Detroit News* que «la planta Ford solo puede dar trabajo a un número limitado de hombres; a partir de cierto punto los demás tendrán que buscarlo en otras plantas, al salario imperante». Dicho de otra manera: una vez que Ford hubiera contratado a todos los hombres que quisiera, la competencia podría seguir contratando al resto por la tarifa vigente en el mercado de los trabajadores del automóvil, que era inferior a la mitad de lo que Ford había empezado a pagar.

Que a Ford no le interesaba incrementar el número de candidatos lo vemos en que disuadió enérgicamente a algunos trabajadores de que se presentaran, y teniendo en cuenta que ya había tantos candidatos formando tumultos en la entrada de la fábrica, no es de extrañar. Después de que acudieran a Detroit trabajadores de todo el país

con la esperanza de encontrar trabajo en la fábrica Ford, la compañía anunció que no contrataría a nadie de fuera de la ciudad. También tomó medidas contra las empresas de consultoría que enviaban solicitudes de parte de trabajadores a cambio de dinero.

Tampoco es que Ford solo buscase a trabajadores con la cualificación necesaria. De hecho había ido prescindiendo sistemáticamente de los técnicos más preparados de su fábrica. Cinco años antes dos tercios de los empleados de la Ford eran técnicos cualificados, y la fábrica, más que un conjunto, era una serie de talleres mecánicos independientes, cada uno de los cuales tomaba una colección heterogénea de piezas imperfectas fabricadas fuera de la Ford, las torneaba con sumo cuidado y las ensamblaba para obtener un verdadero vehículo de artesanía. Sin embargo, en la época en que Ford estableció la jornada a cinco dólares ya había desechado esa labor de artesanía para centrar toda la fábrica en la confección altamente automatizada de un solo tipo de coche, el modelo T. La mano de obra se multiplicó por más de treinta, cantidad similar a la del incremento de la producción. Para el nuevo sistema de fabricación de coches hacían falta grandes cantidades de hombres semicualificados que desempeñaran tareas repetitivas. Ford quería a robots dóciles que hicieran una y otra vez lo que se les pedía. (Un trabajador se quejó de estar enloqueciendo de monotonía: «Como siga enroscando la tuerca 86 durante ochenta y seis días más, seré el loco número ochenta y seis del manicomio de Pontiac».) Lo que menos quería la empresa eran los generalistas muy cualificados de la época anterior al modelo T, personas con experiencia y opiniones, a quienes tal vez habría sido más difícil encontrar.

En resumidas cuentas, no hay nada que haga pensar en una empresa con problemas para encontrar personal. No fue esa la razón por la que Ford empezó a pagar sueldos mucho más generosos.

Mmm... ¿Y si Ford aspiraba a tener fama de filántropo?

Es otra teoría que parece verosímil. A fin de cuentas era un hombre rico, y su jornada a cinco dólares le hizo famoso: durante los meses posteriores a su introducción aparecieron muchas veces en la portada de *New York Times*.

Sin embargo, también hay múltiples razones para desconfiar de esta explicación. La jornada a cinco dólares se anunció a bombo y platillo en la prensa local de Detroit, pero no se pregonó más lejos, y parece que la atención nacional e internacional fue una sorpresa. Además, la compañía de Ford llevaba pocos años en auge. Si fuera cierto que Ford quería dedicarse a la filantropía, habría sido como si Bill Gates se hubiera centrado en la pobreza mundial hacia 1985, antes de que Microsoft se consolidase como el gigante del software en el que se convertiría con el paso del tiempo. Teniendo en cuenta que la jornada a cinco dólares apareció en un momento tan temprano de la trayectoria de Ford, habría sido un regalo filantrópico de una magnitud insólita, ya que el aumento de sueldo representaba aproximadamente la mitad de los beneficios previstos de la empresa. Además, Henry Ford no era el

único dueño de la compañía, sino solo el accionista mayoritario. Si fuera cierto que decidió gastar la mitad del efectivo de la empresa en un proyecto colosal de exaltación personal, los accionistas minoritarios podrían haberlo demandado. (Cosa que de hecho sucedió, pero solo años después, cuando fue llevado a juicio por los hermanos Dodge.) En suma, que si de verdad Ford hubiera querido ser filántropo lo normal habría sido que concentrase sus buenas obras en una fase posterior de su vida, después de buscar más publicidad, y usando su propio dinero, no los recursos de su compañía.

Lo más revelador es que Ford mismo repitió varias veces que lo que pretendía con la jornada a cinco dólares no era nada filantrópico, sino ganar dinero: extraña afirmación en alguien que intentase dar brillo a su fama de benefactor. En sus propias palabras, la jornada a cinco dólares fue «una de las mejores medidas de recorte de gastos que hemos adoptado nunca».

Adelante, dígame cómo se pueden recortar gastos con un aumento de sueldo innecesario.

Encontramos la respuesta en los índices de rotación de mano de obra de la Ford. En 1913, el año anterior al establecimiento de la jornada a cinco dólares, la planta tuvo que contratar a más de cincuenta mil trabajadores, pero la fábrica en sí solo tenía unos trece mil quinientos empleados. Se fueron decenas de miles de hombres a quienes hubo que sustituir. La permanencia media era de solo tres meses. En un solo mes —marzo de 1913— abandonaron la empresa por motivos diversos más de siete mil trabajadores, por encima de la mitad de la mano de obra. Para colmo, la mayoría se iba sin previo aviso, como «hombres de cinco días», que era como se llamaba a quienes no se molestaban en presentarse en el trabajo cinco días seguidos, por lo que se daba por supuesto que renunciaban a su puesto laboral.

Sin embargo, esta rotación tan elevada era un síntoma de un problema subyacente, no el problema en sí. Es probable que ocasionara trastornos, pero tampoco demasiados, puesto que no había dificultades para contratar a nuevos trabajadores a quienes se podía formar en poco tiempo. El problema subyacente era lo descontentos que estaban los operarios de la Ford con su empleo. Las horas eran largas, el cometido aburrido, el sueldo bajo y los jefes de planta de la fábrica —según un documento interno— tontos y pesados. (Las cosas no cambian.) A consecuencia de ello los trabajadores tenían propensión a relajarse, faltar a la fábrica sin avisar, discutir con los supervisores de planta y a veces hasta sabotear la cadena de producción tirando herramientas en los engranajes. Cuando la economía estaba en condiciones correctas era fácil encontrar un empleo parecido en otra factoría. Por eso a la mayoría les importaba un bledo que les despidiesen. Se habrá dado cuenta de que no es la mejor receta para que funcione bien un lugar de trabajo.

Un día de 1912, Henry Ford estaba dando vueltas al problema en compañía de un tal Percival Perry, encargado de una de sus fábricas, la de Trafford Park en

Manchester, único bastión en Inglaterra de la Ford Motor Company. Perry le explicó que en el momento de la puesta en marcha de la fábrica pagaba aproximadamente una libra y media por semana, bastante para conseguir trabajadores pero no para que estos alimentasen como era debido a una familia, por lo que se distraían a causa del hambre e iban escasos de motivación. Así las cosas, Perry había decidido pagar a todo el personal tres libras por semana, el doble de la tarifa vigente. Este enfoque, que él llamaba «salarios altos y salarios justos», había aumentado mucho la productividad. Tras atender a las explicaciones de Perry, Ford regresó a Detroit dispuesto a aplicar una estrategia muy parecida.

La adopción por Henry Ford de la política de «salarios altos y salarios justos» de Perry tuvo tres consecuencias. En primer lugar, mejoró las condiciones de vida de los trabajadores, a quienes ya no les costó tanto mantener un hogar estable y alimentarse bien; y con el departamento de sociología de Ford atento a todo, les habría sido difícil gastarse una parte excesiva del dinero sobrante en alcohol. En segundo lugar, los trabajadores podían sentirse agradecidos y obligados hacia la Ford Motor Company, y aplicarse en consecuencia con más brío a la labor de la fabricación de coches. En tercer y último lugar, la jornada a cinco dólares de Ford hizo que de repente sus trabajadores tuvieran mucho que perder. Por su trabajo en la Ford cobraban el doble de lo que podían percibir en otros sitios. De ahí que anduvieran sobrados de motivos para trabajar duro, mostrarse atareados y seguir las instrucciones. Según un comentario de la época, «los trabajadores son de una docilidad absoluta».

La medida, como en Trafford Park, fue un sonoro triunfo. La rotación de la mano de obra cayó en picado, como era de prever, pero lo que da la auténtica medida del éxito es el drástico aumento que experimentó la productividad laboral. Ford pagaba más a sus hombres, pero también conseguía mucho más de ellos. La fábrica producía más coches, y a pesar de la recesión los beneficios no dejaban de subir.

Me alegro por él, pero eso no explica lo que ha dicho antes de que Ford fue «el inventor del desempleo».

Bueno, hemos empezado el capítulo hablando de la visión simple del desempleo en términos de oferta y demanda, y hasta 1914, en cierto modo, el sistema de Henry Ford se parecía mucho a eso. Ford se movía en un mercado laboral similar al que describen los manuales clásicos. En este tipo de mercado laboral «perfecto» los trabajadores son intercambiables, al igual que los jefes, y la retribución se fija en un «salario imperante» —por citar al rival de Ford— por el que cualquier persona que quiera trabajar puede encontrar empleo. Si eras un trabajador y te apetecía tomarte unas vacaciones podías hacerlo sin avisar, saliendo de la fábrica y yéndote a la playa. (En la jerga de Ford te convertías en un «hombre de cinco días».) Al volver solo tenías que buscar trabajo en la misma empresa que antes o en cualquier otra. A tu jefe anterior no le habría irritado tu partida, porque le era muy fácil contratar de

un momento a otro a un empleado como tú.

Hoy en día sigue habiendo algunos mercados que funcionan de modo parecido —por ejemplo el de los taxistas autónomos—, y algunas partes del mundo donde los trabajadores de la construcción buscan empleo a diario al precio que se paga en cada momento, pero la mayoría de los mercados laborales de la actualidad sorprenden por su diferencia con este modelo: requieren mucho esfuerzo tanto del jefe como del empleado para que se pongan las cosas en marcha, la experiencia y formación internas en la empresa tienden a ser de gran ayuda y, por lo general, ambos firmantes del contrato de trabajo tienen la esperanza de que dure.

Así pues, la solución al misterio de los cinco dólares al día no es un mero estudio de ciencias empresariales, sino que nos revela algo muy significativo sobre la economía en su sentido general, porque lo que descubrió Ford —o mejor dicho Perry— fue que en lo que se refiere a la contratación de mano de obra lo que hace funcionar perfectamente un mercado no siempre es lo que dicta el sentido común.

En cuanto Ford instituyó la jornada a cinco dólares, sus empleados dejaron de vivir en el mercado laboral fluido y perfecto de los manuales clásicos, en el que podían irse de un trabajo y conseguir otro inmediatamente. Ahora se movían en el lado afortunado de un mercado laboral muy imperfecto. Dentro de los muros de la fábrica había trabajadores que cobraban muy por encima de lo habitual en el mercado. Fuera había colas de desempleados disueltas a manguerazos por la policía, con temperaturas bajo cero. En términos de cualificación, o de ganas de trabajar, no existía ninguna diferencia entre los de fuera y los de dentro, más allá de que estos últimos hubieran tenido la suerte de lograr magníficos puestos de trabajo, que como es lógico estaban resueltos a conservar. A los de fuera solo les había faltado suerte.

La política de Perry de «salarios altos y salarios justos» la denominan los economistas «salarios de eficiencia». Estos salarios son más elevados que los del mercado competitivo, pero aun así se justifican comercialmente por todas las razones que hemos visto. Los salarios de eficiencia son buenos para mucha gente: para las empresas, que se aseguran una mano de obra fiel y motivada, y para los trabajadores, que consiguen buenos empleos. Sin embargo, al ser mayores que el salario con el que la demanda iguala a la oferta, hay un problema: las empresas con trabajadores más productivos (pero más caros) tienden a emplear a menos gente, pero al mismo tiempo, al ofrecerse más sueldo y mejores de condiciones, habrá más personas que quieran trabajar. Llegados a este punto vuelve a sernos útil la idea básica de la oferta y la demanda, ya que acierta al predecir que los salarios de eficiencia, pese a toda su lógica comercial, hacen que haya más buscadores de empleo y menos puestos vacantes.

Se explican ahora mis palabras, dichas medio en broma, de que Henry Ford fue el inventor del desempleo. Por supuesto que este último existía desde mucho antes de la aparición de Ford, pero su sistema introdujo una fuente nueva e importante de desempleo. Siendo el primero que adoptó salarios de eficiencia, Ford contribuyó a la existencia de un grupo de personas que quieren trabajar pero que por simple mala suerte no encuentran empleo. Téngalo en cuenta la próxima vez que alguien le diga que todos los parados son unos gandules.

Ya veo. O sea, que si el desempleo es cuestión de pura mala suerte será de justicia ofrecer subsidios generosos a los desempleados, ¿no es eso?

Ah, bueno... Vamos a ver. Una vez dicho que no hay que tachar de gandules a los parados, también hay que reconocer la naturaleza humana. Lo que hace el subsidio de paro es a todos los efectos pagar a la gente por no tener empleo. Si incrementa usted lo que se cobra por no trabajar, no se extrañe si hay más desempleados a quienes le tienta no esforzarse tanto en encontrar trabajo.

Ambos factores —los salarios de eficiencia y el subsidio de paro— contribuyen a lo que los economistas llamamos «paro estructural». Todo el mundo asocia el paro a las recesiones, y es verdad que durante ellas suelen verse más despidos y menos contrataciones, pero el desempleo estructural es el que siempre existe, incluso con la economía en auge; es la gente que no puede conseguir trabajos al estilo Ford porque los sueldos se mantienen voluntariamente altos (o a veces porque las leyes sobre el salario mínimo han elevado en exceso el suelo legal), y la que decide que es preferible vivir toda la vida de subsidios que trabajando duro o, al menos, que tiene su lógica cobrar el paro durante algunos meses para encontrar el trabajo que les interesa en vez de limitarse a aceptar el primero que surja.

¿Y cómo se puede saber si la gente está en paro a causa de una recesión o por esas razones estructurales?

Pues es difícil, claro. Existe, sin embargo, una herramienta útil: la «curva de Beveridge», que recibe su nombre del economista William Beveridge, arquitecto del Estado de bienestar en el Reino Unido de la posguerra. Esta curva combina el número de vacantes anunciadas y la tasa de paro, y es una correlación negativa: cuantas más vacantes haya más bajo tenderá a ser el índice de paro. Imagínese una curva que parte de la esquina superior izquierda de un gráfico (muchas vacantes y poco paro: la economía está en auge) y llega a la esquina inferior derecha (pocas vacantes y mucho paro: una recesión). Si mide usted en cualquier momento el índice de vacantes y el de paro de una economía concreta, el resultado será el punto de la curva de Beveridge de esa economía correspondiente a ese momento específico.

Cuando la economía entra en recesión o en recuperación, lo previsible es que los datos se desplacen por la línea: hacia la esquina superior izquierda en los buenos tiempos y hacia la esquina inferior derecha en los malos. Ahora bien, si ocurre algo que afecte al paro estructural lo previsible es que los datos se aparten por completo de la línea: se habrá movido la propia curva de Beveridge. Digamos, por ejemplo, que decide usted pagar subsidios sumamente espléndidos a los parados. Esperaríamos que toda la curva se desplazase a la derecha. A partir de entonces, por muy bien que vaya la economía, la tasa de paro será mayor de lo que habría sido

antes. Un gran número de vacantes seguirá estando asociado a menos paro, pero ahora el índice de desempleo será más alto para cualquier tasa de vacantes. Es un problema estructural de la economía, que se traduce en una curva de Beveridge más alta.

Voy a darle un ejemplo de la diferencia entre un desplazamiento por la curva de Beveridge y un cambio de la curva en sí. En Estados Unidos el paro era inferior al 5 por ciento antes de la recesión de 2008. En otoño, al llegar la recesión, aumentó rápidamente hasta el 10 por ciento. Esto es un desplazamiento estándar por la curva de Beveridge. En 2012 la economía mostraba signos claros de recuperación: cada vez se anunciaban más vacantes. Sin embargo, en vez de volver a desplazarse hacia arriba por la curva anterior, en dirección a la parte superior izquierda del gráfico, la tasa de paro se negaba a bajar, y casi llegaba al 8 por ciento. No era un movimiento ascendente por la curva de Beveridge anterior, sino que generó una nueva curva más pronunciada. Por decirlo de otro modo, parecía indicar que gran parte del paro podía ser estructural en vez de cíclico. De ser cierto —aún es algo temprano para afirmarlo—, sería una mala noticia para Estados Unidos. Ahora, por muy bien que vaya la economía, el paro será mayor de lo que habría sido antes, situación lamentable que continuará hasta que otro cambio estructural rebaje de nuevo la curva de Beveridge.

Si nos fijamos en los países desarrollados encontraremos curvas de Beveridge, es decir, niveles de paro estructural, muy diferentes. En Corea e Islandia, por ejemplo, la tasa de paro suele moverse en torno al 3 por ciento en las etapas de prosperidad; en Reino Unido lo hace sobre el 5 por ciento, en Alemania sobre el 10 y en Polonia sobre el 15. La media de la Unión Europea es aproximadamente del 8,5 por ciento, y la de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), un club de países ricos, aproximadamente del 6,5. Si quiere saber cómo reducir el paro no basta con que se interese por cómo solventar las recesiones; también debe preguntarse por qué varía tanto el paro estructural en función de las economías.

Los economistas han llegado a la conclusión de que una parte de la respuesta está en las citas.

¿Las citas? ¿En el sentido de buscar pareja?

Sí. Enfoquémoslo así: cuando alguien está en paro decimos que «busca trabajo», lo cual es una descripción bastante razonable de su actividad. No vende su fuerza de trabajo como se venden los tomates en un supermercado. Los supermercados no dicen que vayan «en busca de consumidores», sino que estos últimos ya están ahí, y si el supermercado acierta con los precios y la calidad la clientela comprará. Buscar trabajo, en cambio, es muy distinto; el buscador no se limita a decir: «Mi capacidad de trabajo está en venta, y la calidad es correcta. Ahora a ver por qué precio deciden comprar los clientes de trabajo». Se toma su tiempo y va buscando hasta que encuentra un trabajo que parece adecuado para su perfil.

Tampoco las empresas anunciarían así como así un puesto de trabajo a cambio de un salario determinado sin preocuparse por quién se presenta. Ellas también van a la caza. En la mayoría de las profesiones las empresas deben dedicar tiempo y esfuerzo a hacer pública la existencia de vacantes y decidir qué candidatos se adecúan al puesto. En algunos casos el proceso de contratación supone un gasto enorme de tiempo y de dinero.

Durante muchos años los teóricos de la economía han barrido debajo de la alfombra esta realidad práctica, que parecía añadir mucha complejidad a los análisis sin aportar grandes elementos de comprensión, pero hemos empezado a darnos cuenta de que vale la pena modelizar explícitamente el proceso de búsqueda de trabajo y de contratación, y ahora ya es de rutina modelizar el paro como un proceso en el que se busca emparejar la vacante y el candidato adecuados, de modo muy similar a las citas y los matrimonios. Según Christopher Pissarides, premio Nobel por sus investigaciones acerca de este tema,[3] el paro es la condición inicial de la existencia económica, de la misma manera que estar soltero es la condición inicial de la existencia romántica: todos nacemos sin empleo ni pareja, y si queremos que no siga siendo así tarde o temprano tendremos que empezar a buscar lo que más se adecúe a nosotros.

Esta modelización del desempleo como «búsqueda» ha demostrado ser muy útil para comprender el problema. Nos ayuda a resolver el enigma que parece constituir a simple vista el paro (según la escuela de la oferta y la demanda), y por si fuera poco abre la vía al uso de determinadas estrategias para intentar resolver el elemento estructural del desempleo (o, dicho de otro modo, para desplazar hacia la izquierda la curva de Beveridge). Si hay alguna manera de hacerlo, de mover la curva hacia la izquierda, siempre se saldrá ganando: habrá menos paro tanto si la economía está en auge como si se deprime.

Bueno, y ¿cómo lo consigo?

Algunos consejos.

El primero es que subvencione el proceso de emparejamiento, sobre todo en el caso de los jóvenes. (Sí, ya sé que las subvenciones no salen gratis, pero tienen mucho potencial de rendimiento.) A ellos les resulta especialmente problemático, porque no tienen demasiada experiencia en buscar empleo, ni demasiados contactos, ni una idea clara del tipo de trabajo que les conviene. Por otra parte, al carecer de trayectoria previa, les cuesta demostrar a los empleadores que merece la pena apostar por ellos.

Para que los jóvenes se citen entre sí no hacen falta subvenciones, ya que parecen disfrutar averiguando si hay alguien que se adecúe a ellos en ese sentido. En cambio, si a lo que nos referimos es a un joven que se presenta a un trabajo que quizá no le guste, y para el que quizá no tenga muchas aptitudes, se entiende que los jefes no ardan en deseos de gastar dinero en formarle. El problema es que cuando se forma a

un joven sin trabajo aumentan las probabilidades de que se presente a puestos adecuados, lo cual beneficia a las empresas. Por otra parte, cabe la posibilidad de que una empresa acabe formando a alguien que después se va a la competencia. Por todo ello, lo más probable es que las ventajas sociales de la formación laboral sean mayores que las ventajas para un solo individuo, buen argumento a favor de algún tipo de subvención. (Los lectores atentos de *El economista camuflado* se habrán dado cuenta de que es un ejemplo de externalidad positiva: efectos beneficiosos de contagio que no abundan tanto como deberían.)

No es habitual que un economista proponga subvenciones.

Sí, es verdad; por eso hay que evaluarlas correctamente. Fíjese, a modo de ejemplo, en el Future Jobs Fund (FJF), que funcionó durante un par de años en Reino Unido. La idea básica era bastante tosca: el gobierno pagaba a las empresas ciento cincuenta libras semanales —unos doscientos cincuenta dólares o doscientos euros, siendo muy inexactos— a cambio de que contratasen durante seis meses a una persona joven, más un plus inicial de dos mil libras. Había algunas restricciones: en principio el nuevo puesto no debería haber existido en otras circunstancias, y tenía que beneficiar en algo a la comunidad, pero si da usted mucha importancia a las restricciones de este tipo le venderé con sumo gusto el puente de la Torre de Londres.

Convencidas, como es natural, por tan suculentas subvenciones, las empresas contrataron a un gran número de jóvenes, al menos mientras existieron los subsidios. Al final de los seis meses, muchos de los trabajadores fueron despedidos. En 2011 dejó de existir el FJF. El gobierno no quedó convencido de que unas subvenciones tan rudimentarias dieran beneficios duraderos.

Así y todo, el departamento pertinente del gobierno tuvo gran detalle de encargar un estudio de los beneficios a largo plazo del programa, que tras ser sometido al examen de un grupo de expertos se publicó en otoño de 2012, cuando ya hacía más de un año que no existía el FJF. No llegó a hacerse un muestreo del todo aleatorio, pero el análisis es bastante fiable. La conclusión del estudio, cuyo objetivo era comparar a los participantes en el programa con individuos no participantes de idéntico perfil, fue que dos años después de la puesta en marcha del programa FJF los participantes tenían un 11 por ciento más de posibilidades de conseguir un trabajo normal, no subvencionado, y un 7 por ciento menos de posibilidades de estar recurriendo a algún subsidio. Los beneficios, como es lógico, se hicieron sentir mucho después del final del programa de seis meses. Los beneficios netos totales del programa para los participantes, las empresas y el conjunto de la sociedad se calcularon en unas dieciocho mil libras por participante, divididas en partes aproximadamente iguales entre los tres. Para obtener este resultado el gobierno había tenido que gastarse tres mil cien libras netas por participante. Fue un programa de una eficacia excepcional. Lástima que lo cancelasen antes de que se hubiera llevado

a término la evaluación.4

Siguiendo la misma lógica también podríamos intentar subvencionar a las agencias que emparejan a los trabajadores con los puestos de trabajo, aunque yo sería partidario de que se gestionase y evaluase muy escrupulosamente esta medida, porque hay muchas ideas que parecen prometedoras y acaban siendo infructuosas en la práctica. Hace poco, por ejemplo, se hizo en Francia un gran estudio a cargo de un equipo del que formaba parte Esther Duflo, una autoridad mundial en los experimentos de campo. Se quería evaluar una manera aparentemente sensata de ayudar a la gente a encontrar trabajo. Muchos franceses tienen derecho a recibir orientación profesional cuando buscan un empleo, pero el experimento al que me refiero eligió a unos cuantos al azar para que recibieran asesoramiento intensivo adicional por parte de una empresa privada durante un período máximo de un año.5

Los experimentos de este tipo son básicos para averiguar cómo pueden mejorarse las políticas públicas. En este caso, sin embargo, la conclusión fue útil pero deprimente: el asesoramiento laboral intensivo no dio buenos resultados. La respuesta fue lenta, y los efectos fueron reducidos y temporales, pero lo peor de todo es que el asesoramiento no contribuyó a un mejor funcionamiento del mercado laboral en su conjunto, sino que solo dio una pequeña ventaja competitiva a sus beneficiarios. Las posibilidades de encontrar trabajo de estos últimos aumentaron ligeramente, pero otras personas de perfil idéntico que a causa de la selección aleatoria no habían recibido el asesoramiento vieron reducidas sus posibilidades de encontrar trabajo, supongo que porque la competencia se hizo un poco más dura.

Otra cosa que podemos hacer es facilitar los desplazamientos a las personas que buscan un empleo. Muchas de las políticas que gozan del favor de los gobiernos tienden a militar en contra de ello. En Reino Unido, por ejemplo, es difícil obtener permiso para edificar viviendas cerca de donde se está creando empleo. También es caro mudarse de domicilio cuando eres dueño del tuyo: tener una vivienda en propiedad, y vivir en ella, no está gravado por impuestos, pero comprarse una casa da pie a una onerosa factura en forma de un solo impuesto. En Estados Unidos la propiedad de una vivienda está muy subvencionada, gracias a las deducciones sobre la hipoteca, que hacen que los hipotecados paguen menos impuestos. Por otra parte, si una región determinada pasa por dificultades, la reacción maquinal de los políticos siempre es intentar reanimar a los agonizantes, no facilitar el nacimiento de algo nuevo; por eso las regiones en declive tienden a atraer subsidios, que animan a la gente a quedarse en vez de irse a otra zona más dinámica donde podría ser más fácil encontrar trabajo. Por todos estos motivos, muchas economías presentan abundancia de vacantes en una región y paro elevado en otra.

No es la única razón de que la gente no quiera alejarse de sus amigos y de su familia.

Es verdad, pero tenemos que reconocer que animar a la gente a echar raíces no es

bueno al cien por cien. Más allá del bienestar que reporte a las personas, tiene sus costes.

¿Y cómo encaja en todo esto el Estado del bienestar, ya que ha mencionado la palabra?

Yo creo que la línea general está bastante clara: si se ofrecen a la gente prestaciones más generosas cuando no tiene trabajo, estará menos desesperada por hacer lo necesario para conseguirlo. En igualdad de condiciones, las prestaciones generosas tienden a empujar hacia arriba la curva de Beveridge, es decir, que por un nivel dado de vacantes habrá más desempleo. Una posible explicación de que en Estados Unidos la curva de Beveridge parezca estar subiendo es que se han ampliado las prestaciones por desempleo. Otra explicación posible, siguiendo lo que he dicho de los desplazamientos en busca de trabajo, son los problemas del mercado inmobiliario: la gente se ha visto atrapada por la caída de los precios de las viviendas y no puede vender para cancelar la hipoteca. Así es más difícil mudarse.

Se podría argumentar que en realidad, a largo plazo, unas prestaciones sociales más generosas pueden crear más puestos de trabajo duraderos y de calidad, ya que dan margen para buscar un empleo que se adapte de verdad a las aptitudes y los intereses de cada persona, pero el principal argumento en favor del Estado del bienestar es el humano: aunque las prestaciones tiendan a aumentar el desempleo, es un precio que vale la pena pagar para vivir en una sociedad civilizada.

Total: subvencionar la búsqueda de empleo, facilitar los traslados y situar las prestaciones de desempleo a niveles humanos pero no excesivos. ¿Y con esas tres cosas lo tendremos hecho?

Hombre, en todo caso debería ayudar, aunque seguro que no se sorprenderá si le digo que no existe una sola respuesta. Alemania y Estados Unidos, dos países que históricamente han tenido un paro estructural bastante bajo, difieren mucho en sus planteamientos. Alemania tiene un sistema muy complejo de aprendizaje y formación para que los jóvenes empiecen a trabajar, y además subvenciona a los autónomos, lo cual ayuda a que la gente no deje de trabajar ni de mejorar sus aptitudes. El sistema estadounidense parte de un enfoque muy distinto: es ultraflexible. Los empresarios pueden despedir a su antojo, cosa que seguro que no es muy divertida; claro que la ventaja es que también pueden contratar a su antojo. El resultado es que es más fácil empezar a ascender por el escalafón laboral. Distintos sistemas, distintas ventajas y desventajas.

Lo que está bastante claro es lo que no funciona: el modelo mediterráneo de España, Italia y Grecia, que ayuda muy poco a la juventud y protege hasta el exceso a los trabajadores indefinidos. En España el contrato estándar estipula cuarenta y

cinco días de indemnización por cada año trabajado. Así pues, si te despiden después de trabajar ocho años en una misma empresa recibes un año de sueldo. El resultado es un mercado laboral anquilosado: dado que es casi imposible echar a los trabajadores afianzados en su puesto, las empresas se muestran sumamente cautelosas a la hora de la contratación, y la tasa de paro es alta.

El problema es muy obvio, pero no la solución. Solo un político de gran audacia acabaría con la protección de los indefinidos. Por eso España ha implantado una reforma parcial, y ahora muchos jóvenes tienen un nuevo tipo de contrato temporal con derechos muy limitados. Por desgracia se podría decir que el resultado ha sido aún peor. En época de recesión estos trabajadores jóvenes acusan de lleno el impacto, ya que ningún empleador que quiera recortar gastos en una recesión despedirá a un trabajador indefinido si antes puede despedir a uno temporal, por muy apto que sea. Y claro, a la hora de la formación se tiende a dejar de lado a los trabajadores temporales. Mientras tanto los trabajadores vitalicios pueden estar tranquilos, a sabiendas de que su puesto es muy seguro. Por otra parte, sería una insensatez que cambiaran de empleo, aunque variasen las características del puesto que ocupan, y aunque no estuvieran a gusto ni supieran hacer bien su cometido, ya que comportaría perder la seguridad laboral que con tanto esmero han ido logrando para sí. Resumiendo, que este mercado laboral de dos niveles es a la vez ineficaz y enormemente injusto. Con él España sufre muchas de las desventajas de un mercado laboral rígido al mismo tiempo que consigue la hazaña de agenciarse también las desventajas de un mercado flexible. Durante la crisis de la eurozona las tasas de paro juvenil se han movido en torno al 50 por ciento, y en el momento en que escribo no se observan indicios de mejoría. Se suponía que la reforma iba a ser un primer paso útil, pero ahora los legisladores españoles parecen tener un pie a cada lado de una grieta que no deja de ensancharse.6

Muy bien. Es hora de un resumen.

De acuerdo. Básicamente hay dos tipos de paro: el cíclico, que sube y baja al ritmo de las recesiones, y el estructural, más permanente. El paro estructural depende de todo tipo de cosas, algunas de ellas son inevitables (siempre habrá gente que esté «entre dos trabajos», aunque sea por poco tiempo) y otras son los efectos secundarios no deseados de políticas como las prestaciones de desempleo y los salarios mínimos, y otras fruto del sistema de salarios de eficiencia, a lo Henry Ford. El paro estructural no tiene por qué ser permanente; por ejemplo, si hace que se contraigan los viejos sectores y surjan otros nuevos, sería de esperar que las personas pudieran reciclarse y encontrar a su debido tiempo nuevos puestos de trabajo. Ahora bien, ni el paro estructural ni el temporal pueden paliarse mucho con políticas de estímulo de la demanda.

Hay dos maneras de luchar contra el paro. Una es luchar contra las recesiones: batallar constantemente por que la economía se sitúe en la esquina superior izquierda

de la curva de Beveridge, con muchas vacantes y pocos desempleados. La otra, en cambio, es más estructural, y consiste en intentar mover la curva hacia abajo y a la izquierda, de modo que en cualquier nivel de vacantes haya menos gente sin trabajo. A rasgos generales no veo motivos para no intentar poner en marcha los dos métodos al mismo tiempo.

Pero hay algo más, algo que a menudo los economistas pasan por alto al hablar del desempleo. Es el estudio de la gestión.

9

Gestionar

¿Que qué me fastidia del trabajo? El talento desaprovechado. Podrían venir y decirme: «Perdona, David, pero tú, que llevas doce años en este negocio, ¿podrías dedicarnos ni que fuera un momento y explicarnos cómo se dirige un equipo, cómo se consigue que la gente esté contenta y a la vez no se distraiga?». Pero no lo hacen. Es lo trágico.

DAVID BRENT, *The Office*

Está clarísimo que la gestión es importante; David Brent y Michael Scott, los lamentables jefes de The Office, lo demuestran sin querer en cada día de sus tristes vidas de ficción.

Por supuesto, pero así como el paro suele ser considerado como una de las preocupaciones clave del economista, se ha tendido a no considerar que las frustraciones de la vida de despacho sean de nuestra incumbencia. En lo que respecta al funcionamiento de la economía, la gestión se ha visto como algo exógeno, como el suministro de paquetes de la Cruz Roja a un campo de prisioneros. A veces la gestión mejora con el tiempo, y otras no. En todo caso no se ha visto como un tema sensato de debate para los economistas. Por suerte, las cosas empiezan a cambiar.[1]

Lo que ha hecho posible el cambio es que ahora tenemos mejores datos. Hace mucho tiempo que sabemos que entre las empresas de un mismo sector se dan disparidades sorprendentes de productividad: algunas van tirando, otras quiebran y unas cuantas, las que triunfan, obtienen rendimientos espectaculares. No sería ninguna gran sorpresa enterarse de que la buena o la mala gestión desempeña un papel importante al explicar esta tendencia. Lo difícil ha sido demostrarlo. John van Reenen y Nick Bloom forman parte del pequeño grupo de economistas que ha empezado a hacerlo, y a tomarse en serio la gestión como explicación de por qué algunas economías funcionan bien y otras no. Van Reenen y Bloom han elaborado un minucioso estudio a gran escala cuyo propósito es mesurar las prácticas de gestión.

Me huelo un problema. Veo difícil que gente como David Brent y Michael Scott se sometan a un estudio y den explicaciones sinceras y autocríticas sobre su manera de gestionar una empresa.

Yo también. Por eso los que llevan a cabo el estudio —alumnos de MBA sociables

y seguros de sí mismos, que ya acumulan cierta experiencia en los negocios— conciertan largas entrevistas telefónicas sin duración preestablecida con cargos medios de las empresas estudiadas. (Tan largas son las entrevistas, y de una duración tan poco definida, que se conocen casos de entrevistados que intentaban enrollarse con los entrevistadores, por vías que ponían de manifiesto diferencias intrigantes de cultura. En Reino Unido un ejecutivo británico dijo a su entrevistadora australiana: «Tienes un acento monísimo. Me encanta cómo hablas. ¿Quieres que quedemos cerca de la fábrica?». Por desgracia para él, la respuesta fue: «Lo siento, pero es que durante todo el mes que viene me lavaré el pelo cada noche». En India la conversación fue un poco diferente: «¿Eres brahmana?» «Sí, ¿por qué lo preguntas?» «¿Y estás casada?» «No.» «Estupendo, estupendo; mi hijo busca novia, y creo que podrías ser ideal. Tengo que ponerme en contacto con tus padres para hablar de ello».)

Cuando no tienen que esquivar avances amorosos, los entrevistadores, en principio, preguntan por «prácticas de *lean management*», es decir, por cómo funciona la empresa, sin entrar en detalles económicos. La entrevista, además, se hace con doble ciego: los encuestadores no saben nada de los resultados económicos de la empresa que están evaluando, y los gestores entrevistados, por su parte, ignoran que todo lo que dicen se contrasta cuidadosamente con una amplia serie de criterios específicos. Las preguntas están pensadas para descubrir qué ocurre dentro de una compañía sin ofrecer un menú de respuestas, que podría introducir un sesgo. En vez de preguntar, por ejemplo: «¿Ustedes ascienden a sus empleados por méritos?», el entrevistador diría: «Imagínese que un trabajador lleva un año con ustedes. ¿Cómo se plantearía usted si hay que ascenderle?». Con muchas preguntas de este tipo los entrevistadores pueden evaluar la calidad de varias prácticas de gestión.

A finales de 2010 el equipo llevaba más de ocho mil entrevistas en su haber y se había topado con negocios con una gestión de inventario descuidada, ascensos basados exclusivamente en la antigüedad, falta de control de resultados y otras técnicas de gestión propias de la Edad de Piedra.

¿Balance final? Parece, como era de prever, que la calidad de la gestión tiene un gran peso. Está estrechamente relacionada con la productividad de la mano de obra, factor que a largo plazo es el más importante para una economía, y que explica que el trabajador tanzano medio produzca en un mes lo mismo que un trabajador estadounidense en un día, incluso si ambos disponen del mismo material. No podemos demostrar que toda la diferencia se deba a una mejor gestión, pero parece muy probable que esta última forme parte del cuadro.

Tengo curiosidad. ¿De qué países son los peores gestores?

¡Qué manera tan negativa de preguntarlo! Pero bueno, ya que insiste... Son, en este orden, India, China, Brasil y Grecia. Debo decir que son los que peor parados salen

de una lista de veinte dominada por países ricos. Supongo que si se consideró que China, Brasil e India eran dignos de examen fue por el tamaño y la importancia de sus economías.

Según Bloom y Van Reenen, la mejor gestión del mundo se encuentra en Estados Unidos. Japón, Alemania, Suecia y Canadá forman el siguiente pelotón, seguido por el de Australia, Reino Unido, Italia y Francia.

Muy interesante, pero ¿tiene alguna utilidad para mi cargo de dictador económico supremo? Porque no me pasearé por el país buscando a jefes Pelopuntas para estirarles los calzoncillos, ¿verdad?

No, qué va. Tampoco mandaría a ningún funcionario para que lo hiciera por usted, porque —según Bloom y Van Reenen— las empresas de gestión pública quedan en lo más bajo de las tablas de calidad de gestión.

Pero hay algunas cosas que sí puede hacer.

Resulta que la diferencia entre Estados Unidos e India, por poner un ejemplo, no radica en que las mejores empresas estadounidenses se gestionen mejor que las mejores empresas indias, sino en que la economía india da cabida a muchas compañías francamente mal gestionadas, cosa que en Estados Unidos se aprecia mucho menos. La manera de mejorar los resultados medios de gestión es obligar a esas empresas a que se superen, o bien sustituirlas por otras mejores. Hay un instrumento muy práctico para alcanzar los dos objetivos: se llama competencia. Las empresas mal gestionadas tendrán dificultades en subsistir si cuentan con competidoras decentes, así que fomente la competencia y elevará el nivel de la gestión. La manera de fomentar la competencia es hacer prácticamente lo contrario de lo que durante tanto tiempo ha hecho India: hay que fragmentar los grandes monopolios, reducir los trámites burocráticos que obstaculizan la creación de empresas, mejorar las infraestructuras de transporte para que los negocios puedan competir más allá de su zona de origen y abrirse a la competencia global.

En un estudio publicado hace poco en *Journal of Financial Economics*, Kathy Fogel, Randall Morck y Bernard Yeung recopilaron listas de las diez empresas con más trabajadores de cuarenta y cuatro países de todo el mundo,[2] y constataron que aquellos con más rotación de empresas en este grupo de élite también eran las economías que crecían con mayor rapidez. Algo que impacta aún más es que esta relación parece ser causal —existe una correlación entre la rotación abundante de ayer y el rápido crecimiento económico de mañana—, y se mantiene una vez controlados estadísticamente otros factores importantes. Fogel y sus colegas sostienen igualmente que el factor clave no son las «estrellas al alza», sino los «colosos en desaparición». A menudo se relaciona erróneamente el fracaso empresarial con el de la economía en su conjunto. Está claro que las recesiones provocan cierres de empresas, pero el fracaso empresarial no es un causante de problemas económicos, sino el proceso por el que son sustituidas las empresas mal

gestionadas por otras más productivas de la competencia. Dicho de otro modo, no se puede tener éxito sin asumir algunos fracasos individuales en el camino. Que por cierto, y disculpe si me hago publicidad, es el tema de mi último libro, *Adapt*.

Vale, vale. Se suponía que tenía que decirme cómo debo llevar mi economía. ¿Tengo alguna manera de mejorar de un modo más directo las prácticas de gestión?

Bueno, está claro que podría hacer todos los esfuerzos posibles para no socavar la buena gestión. Le daré un ejemplo de Reino Unido: si alguien deja al morir el negocio familiar a sus hijos, no se le aplica el impuesto de sucesiones. John van Reenen señala que es un incentivo fiscal para la conservación de las empresas en la misma familia. En Reino Unido aún es muy común entregar las riendas del negocio familiar al primogénito, que puede no estar del todo capacitado para la labor. Según las investigaciones de Van Reenen, las empresas de gestión familiar tienden a estar mal administradas.

O quizá pudiera ser usted aún más directo y recurrir a asesores de dirección.

¡Ja! Sí, claro, seguro que con unos cuantos licenciados en económicas de Harvard, muy elegantes pero sin experiencia, todo irá de maravilla.

Usted se ríe, pero la verdad es que hay evidencias de que los asesores de dirección no son tan nefastos, y vienen de India, líder mundial de la mala gestión.

Accenture, una gran consultoría de gestión, accedió a someter sus consejos a una prueba aleatoria. O los socios los tienen muy cuadrados o es que no se dieron cuenta de lo que se les venía encima: en principio el estudio —realizado por un equipo de economistas del Banco Mundial, Berkeley y Stanford, del que formaba parte Nick Bloom— debía versar sobre si las técnicas modernas de gestión podían mejorar la productividad de las grandes empresas textiles de India, pero claro, si quieres mejorar las técnicas de gestión pides ayuda a una consultoría, y por lo tanto el estudio también se convirtió en un examen a los consejos de Accenture.

Los investigadores contrataron los servicios de la empresa (a precio rebajado) para un grupo de fábricas de Tarapur y Umbergaon, dos centros fabriles del sector textil, más o menos a una hora al norte de Bombay, y se pusieron en contacto con sesenta y seis empresas indias para preguntarles si les interesaría recibir asesoramiento gratuito por valor de un cuarto de millón de dólares; como los honorarios de Accenture corrían a cargo de Stanford y el Banco Mundial, los dueños de las fábricas no tenían que pagar nada. El hecho de que la mayoría contestase negativamente dice algo sobre las actitudes de los gestores indios, y sobre la fama de las consultorías de gestión.

Finalmente se seleccionaron veinte fábricas para participar en el estudio, catorce

de las cuales fueron elegidas al azar para recibir los servicios completos (un mes de diagnóstico más cuatro meses de asesoramiento en la gestión). Las otras seis formarían un grupo de control que recibiría el mes de auditoría pero casi ningún asesoramiento serio.

Los resultados no pueden calificarse de otro modo que de espectaculares. El efecto de unos meses de asesoramiento fue aumentar los beneficios en casi una quinta parte, es decir, varios cientos de miles de dólares al año. Se incrementó la producción, el inventario se hizo más exacto y se redujeron a la mitad los índices de defectuosidad.

Según la tarifa comercial, los honorarios de Accenture por cinco meses de consultoría habrían equivalido más o menos al aumento de los beneficios, así que el acuerdo se habría amortizado a finales de año. Si la empresa siguiera cumpliendo alguno de los consejos, la inversión ya podría calificarse de fantástica, y todo indica que los consejos se cumplen: los nuevos procedimientos generan más información, más ideas para una gestión eficiente y una espiral de mejora continua.

Antes de que corramos todos en busca de una consultoría de gestión, dos notas de advertencia. La primera es que, dado que el experimento estaba diseñado en realidad para evaluar las técnicas de gestión, más que a las consultorías, fue la propia Accenture la que recogió los datos de sus resultados. (Aun así dichos datos fueron sometidos a algunas comprobaciones independientes, y no hay indicios de que faltara nada.)

La otra advertencia es de mayor calado: las empresas textiles de India se caracterizan por una serie de problemas propios. Las herramientas y la maquinaria se dejaban tiradas de cualquier manera, y en muchos casos no había ningún tipo de control de existencias. Si un trabajador necesitaba un artículo en concreto, la técnica de selección no iba más allá de una incursión en las cubetas hasta encontrar algo útil. Cabía la posibilidad de que el almacén estuviera cerrado con llave y esta última colgase del cuello del dueño de la fábrica, sin que hubiera otras copias (medida de seguridad que podía provocar horas de retraso). Por decirlo suavemente, los asesores tenían a su alcance mucha fruta en las ramas más bajas de los árboles. En este sector concreto de la economía de Bombay, las técnicas modernas de inventario y gestión resultaron decisivas, pero eso no quiere decir que Tesco o Apple —o incluso las empresas públicas— tengan mucho que ganar con que intervenga una consultoría.

¿Qué quiere decir, que no hace falta que renuncie del todo al cinismo que me inspiran los licenciados de Harvard bien vestidos pero sin experiencia?

Estaría bien saber si las consultorías de gestión demostrarían su utilidad en Londres o Nueva York. Desconozco la respuesta. Conozco, eso sí, a algunos economistas que estarían encantados de supervisar una prueba aleatoria.

Pero en fin, digámoslo de esta manera: yo me centraría en fomentar la competencia, no en recurrir a ningún asesor. A muchos sectores se los pone entre algodones para

protegerlos de la competencia, cuando la presión competitiva es una buena forma de aumentar la calidad de la gestión, además, dicho sea de paso, de bajar los precios, incrementar la demanda de trabajadores cualificados y fomentar la innovación.

10

Las sirenas de la macroeconomía

Si hace explosión, producirá una radiactividad de tal alcance que al cabo de diez meses la Tierra estará tan muerta como la Luna. [...] Es algo que no haría ningún hombre en su juicio. Esta máquina está diseñada para dispararse automáticamente.

El embajador soviético SADESKI en *¿Teléfono rojo? Volamos hacia Moscú*

¿A qué viene citar una comedia sobre la aniquilación nuclear en un libro sobre economía?

Nos ayudará a entender por qué probablemente le convenga tener un banco central independiente, por qué probablemente no le convenga extender el mismo modelo a demasiados otros aspectos de su gestión económica y por qué estalló la crisis de la eurozona. Este capítulo está dedicado por entero a la credibilidad, a por qué es importante y a por qué también comporta riesgos inherentes.

Me parece un poco raro usar tanta potencia explicativa económica para una película de culto de los sesenta.

Pues sepa usted que una de las máximas figuras de la economía, Thomas Schelling, asesoró a Stanley Kubrick durante la escritura del guión de *¿Teléfono rojo? Volamos hacia Moscú*. De hecho fue hablar con Schelling lo que convenció a Kubrick de que la película no tenía que ser de suspense, sino de humor negro: Schelling le convenció de que por suerte había pocas coyunturas realistas que pudieran desembocar en una guerra nuclear total.

Schelling empezó su carrera como negociador comercial. Trabajó en el Plan Marshall, pactando los términos de la ayuda estadounidense a Europa después de la Segunda Guerra Mundial, y quedó fascinado por el tira y afloja de las negociaciones bien llevadas, así como por los usos y abusos de la teoría de juegos, un nuevo planteamiento matemático de la modelización de las interacciones entre bandos que compiten entre sí. A finales de los años cincuenta llevó al campo de la disuasión nuclear sus perspectivas políticas y su cauteloso apego a la teoría de juegos, y se convirtió en un pensador influyente sobre el tema, a través casi siempre de la estrecha mediación de otros colegas y protegidos suyos que asesoraron a John F. Kennedy, Robert McNamara y Henry Kissinger durante la crisis de Berlín, la de los misiles de Cuba y la guerra de Vietnam.

Una de las ideas más llamativas de Schelling, sobre la que se elaboró el argumento de *¿Teléfono rojo? Volamos hacia Moscú*, es la estrategia del compromiso: la idea de que se puede quedar en ventaja limitando las propias opciones, debido al efecto que tendría esa limitación en las decisiones del oponente. Un ejemplo sencillo es que en los bancos y los furgones blindados el personal de primera línea no tiene acceso a la caja fuerte. Si los ladrones saben que el personal no puede abrir la caja, ya no tiene sentido amenazarlo e insistir en que lo intente.

El «artefacto definitivo» imaginado en *¿Teléfono rojo? Volamos hacia Moscú* lleva al extremo la estrategia del compromiso: un conjunto de bombas con potencia suficiente para destruir hasta el último rastro de vida y crear una atmósfera radiactiva tóxica «durante noventa y tres años», que está diseñado para activarse de manera automática en caso de ataque nuclear contra la Unión Soviética (o en el supuesto de que alguien intente desarmarlo). En esta activación automática radica la estrategia del compromiso. Como señala el embajador Sadeski, «solo un loco» activaría voluntariamente el artefacto definitivo, y por lo tanto la amenaza de hacerlo no sería creíble. En cambio el disparador es perfecto como disuasión: después de la construcción de un artefacto definitivo, nadie atacaría la Unión Soviética. Según observa el propio doctor Strangelove, «la disuasión es el arte de producir en la mente del enemigo el miedo a atacar. Por tanto, a causa del proyecto de una decisión automática e irrevocable que excluye toda voluntad humana, el engendro definitivo es aterrador, sencillísimo de entender y desde luego muy convincente».

Schelling desarrolló la idea de las estrategias de compromiso en los más diversos ámbitos, incluido el de la lucha contra los propios demonios: una buena manera de dejar de fumar, por ejemplo, es hacer una apuesta con un amigo. En los años sesenta, cuando Schelling maduró todas estas ideas, a simple vista carecían de repercusiones para la macroeconomía, pero en los setenta, en pleno caos económico por los shocks petrolíferos, la situación dio un giro radical, y actualmente la idea de Schelling del compromiso creíble moldea —no siempre para bien— la mayoría de nuestras grandes instituciones económicas.

Para empezar nuestro relato tenemos que volver a Bill Phillips.

El inventor del MONIAC.

Exacto. En 1950, después del éxito de su aparato, Phillips fue nombrado profesor de la London School of Economics, pese a no poder acreditar la formación necesaria. Le asignaron el mayor salario que podían permitirse y lo encarrilaron por la vía rápida hacia la titularidad, mientras él preparaba el doctorado. En el departamento tenía fama de estrella. Lionel Robbins, el jefe de departamento, escribió en un informe interno que Phillips estaba a punto de hacer la aportación más importante desde el libro de John Maynard Keynes *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, publicado veinte años atrás. En el mundo académico, no obstante, o se publica o se perece, así que para que el departamento pudiera

justificar su nombramiento como profesor, Phillips tenía la necesidad acuciante de engrosar su bagaje con unas cuantas publicaciones.

Desde la construcción del MONIAC, Bill Phillips estaba fascinado por la dinámica del sistema económico, por cómo fluctuaba e incluso oscilaba como un péndulo, y por cómo se podían mitigar las fluctuaciones. Para un ingeniero era una pregunta natural, aunque todavía hoy siga constituyendo un problema endiablado para los economistas. Dentro de su estudio de la dinámica económica recogió datos sobre los salarios nominales (un buen sustitutivo de la inflación) y sobre el paro, y al darles forma de gráfico observó entre ambas series una relación empírica de sorprendente exactitud: cuando los salarios nominales aumentaban con fuerza el desempleo tendía a ser escaso, y cuando los salarios nominales bajaban o se estancaban el paro era elevado.

La verdad es que no parece que a Phillips le impresionara mucho el descubrimiento, que apañó en un fin de semana y dejó de lado para proseguir con otras investigaciones más profundas y sofisticadas como eran las de índole teórico sobre la atenuación de las oscilaciones económicas. No tenía prisa. Phillips era un hombre aficionado a pensar profundamente, y de manera distinta a los demás. Sus colegas, en cambio, empezaban a temer que la campaña para otorgarle la titularidad se viera trastocada por su recelo a publicar; y si el establishment de la LSE se oponía a su nombramiento, se corría el riesgo de que aquel hombre considerado como un genio por sus colegas se marchase a Australia o Estados Unidos.

Así pues, urgido a publicar por ellos, Phillips desempolvó su trabajo del fin de semana y le dio forma de artículo. A él no le parecía gran cosa el estudio, que más tarde tildó de «apresurado». Sus colegas, siempre tan dispuestos a contribuir al impulso de su carrera, hicieron que el artículo se publicase en la revista de la LSE, *Economica*, con el título de «The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom, 1861-1957». Se convirtió en el artículo universitario más citado de la historia de la macroeconomía.[1]

¿De verdad? Pues no parece un resultado tan sorprendente: a sueldos en alza, menor desempleo.

Es lo que pensó el propio Bill. La razón de que la «curva de Phillips» se hiciera tan popular es que otros economistas —entre los que destaca Paul Samuelson— defendieron la idea de que los dirigentes podían elegir como objetivo un punto de la curva. Si pretendían reducir el paro tendrían que tolerar una inflación más alta, y si querían bajar la inflación tendrían que aceptar más paro. Podían mirar la curva, decidir qué equilibrio entre inflación y paro estaban dispuestos a tolerar y fijar su política monetaria en consecuencia.

Parece razonable.

Sí, es verdad. Lo malo es que no funciona. Resulta que decir «una inflación alta siempre ha estado correlacionada con un paro bajo, así que podemos atacar el paro aceptando una inflación más alta» es un poco como decir: «Nunca han robado Fort Knox, así que podemos ahorrar dinero despidiendo a los vigilantes». No nos podemos limitar a los datos empíricos. También hay que tener en cuenta los incentivos. Si una inflación elevada ha tendido a equivaler a poco paro es porque quienes ofrecían y quienes buscaban trabajo esperaban una tasa de inflación determinada, y de vez en cuando les sorprendía una subida de precios. Las empresas la confundían con un aumento de la demanda e intentaban contratar a más trabajadores. Los trabajadores creían que les estaban ofreciendo salarios reales más altos. Y todos se equivocaban: en realidad, lo que ocurría era que la economía estaba sufriendo una inflación inesperada, y que ellos habían tardado mucho en darse cuenta.

El problema es que si los dirigentes, seducidos por la curva de Phillips, creaban inflación de modo voluntario una y otra vez a fin de reducir el desempleo, llegaría un momento en el que la inflación ya no sorprendería a la gente. Se vería el truco —y la inflación— a la legua, y entonces crecería la inflación, pero no disminuiría el paro.

¿Y a partir de cuándo se manifestó esta lógica?

La interpretación de la curva de Phillips por Samuelson como una especie de carta en la que los dirigentes podían elegir su combinación favorita de inflación y paro fue hecha trizas por dos mazazos, uno de ellos empírico y el otro teórico. El mazazo empírico lo dieron los shocks petrolíferos de los años setenta, cuando se disparó la inflación mientras el paro se empecinaba en no bajar. La claridad de la curva de Phillips desapareció en las espesuras de la estanflación. El ataque teórico corrió a cargo de un tal Robert Lucas. Lo que recibió el nombre de «crítica de Lucas» tendrá una importancia colosal —y para usted frustrante— cuando intente mantener su economía bien encarrilada.

Todo lo que hemos dicho sobre Fort Knox y los incentivos era una manera de hablar de la crítica de Lucas. No fue Lucas el primero en rumiar que la curva de Phillips podía deshacerse si se le aplicaba un peso político excesivo. Ya a finales de los años sesenta formularon versiones del mismo argumento Milton Friedman y Edmund Phelps, dos futuros premios Nobel de Economía, pero al final fue Lucas el más influyente, quizá porque escribió justo cuando se estaba deshaciendo la curva de Phillips, y porque llevó los argumentos de Phelps y Friedman a su extremo lógico. Según Lucas, el problema no se reducía a la curva de Phillips, sino que se extendía a cualquier correlación entre variables económicas. Las correlaciones no surgían tan solo de una política, sino de cómo reaccionaban a esta los dirigentes. Cada cambio de política provocaría una reacción, y un cambio en la correlación.

He aquí un ejemplo de la crítica de Lucas, inspirado en el economista Thomas

Sargent: en el fútbol americano (que en Estados Unidos recibe el entrañable nombre de «fútbol» a secas), los equipos tienen cuatro turnos, llamados *downs*, para hacer avanzar diez metros la pelota, sea llevándola o pasándola. Si no lo consiguen, la posesión pasa al equipo contrario. En el cuarto *down* suele ocurrir que los equipos recurran al despeje y chuten la pelota lo más lejos que puedan hacia el terreno contrario, aunque suponga ceder la posesión.[2]

Bueno, pues imaginemos que los que deciden el reglamento de este deporte ven necesario reducir los despejes. Los mandamases del *football* consultan las pruebas estadísticas y llegan a la conclusión de que no dan lugar a dudas: los equipos despejan mucho en el cuarto *down*, y casi nunca en otros momentos del partido. Así pues, bastaría con eliminar el cuarto *down* para que los despejes se volvieran excepcionales.

El error de razonamiento queda muy claro si uno deja de mirar los datos empíricos y se pone a pensar en los incentivos del equipo de *football*: quiere mantener la posesión, pero si parece probable que la pierda prefiere que la pelota esté al fondo del área rival. Llegado el cuarto *down*, el equipo perderá la posesión de todos modos, así que despeja hacia el campo contrario. Si se cambiase el reglamento para reducir los *downs* a tres, despejaría en el tercero.

En el caso del fútbol americano el problema de la regla de «eliminar el cuarto *down*» es flagrante, pero en lo que respecta a la política económica y los datos económicos el argumento análogo no recibió la debida atención hasta que llegó Lucas y pinchó el orgullo desmedido en el que habían incurrido las ciencias económicas durante las décadas de 1950 y 1960. Los economistas habían tendido a dar por supuesto que cuanto mejores fueran sus datos más fiable sería su comprensión del mundo, y podrían usarla para dirigir las economías e impedir las recesiones. Lo que puso de manifiesto Lucas fue que las relaciones en las que se estaban fijando los economistas —entre inflación, paro, crecimiento del PIB, etcétera— no eran leyes férreas de la economía, sino que podían cambiar. Los datos por sí solos no eran de fiar.

Un poco pesimista, ¿no?

Sí, es cierto que la idea de Lucas introdujo un importante trasfondo de nihilismo en la economía. Los economistas perdieron confianza en lo que podían aprender del estudio de las relaciones empíricas macroeconómicas. Y si uno no se puede fiar de los datos, ¿de qué se fiará? La respuesta es acudir a la teoría y usar la microeconomía para modelizar de forma explícita cómo toman decisiones los individuos. El problema es que la modelización de base micro tendía a estar poco relacionada con los datos económicos reales.

¿Qué justificación puede tener ignorar los datos?

Ninguna, estoy de acuerdo con usted. Ahora bien, no olvidemos de dónde venían los economistas, del derrumbe de la curva de Phillips y de la lógica irrefutable de la crítica de Lucas: si unos datos económicos que aparentan solidez a toda prueba pueden desmoronarse cuando se intenta construir algo sobre ellos, ¿de qué sirve preocuparnos tanto por si los modelos económicos se ajustan a los datos? Los datos parecían incapaces de decirnos algo sobre la política práctica.

La estrategia, por lo tanto, fue elaborar modelos económicos edificados sobre ideas microeconómicas, lo cual significa pensar explícitamente en los incentivos y las expectativas individuales en vez de analizar grandes extensiones de datos macroeconómicos sin una percepción de las relaciones causales. Se tenía la esperanza de que esos modelos se volvieran bastante refinados para explicar los datos de la vida real a la vez que se mostraban sólidos ante los cambios de política. Pero eso solo podría llegar con el tiempo, acaso décadas después; y como nos recordaba Keynes, «a largo plazo estamos todos muertos».

Bueno, y ¿cómo funcionan esos modelos de base micro?

Se basan en una idea que recibe el nombre de «expectativas racionales». En su forma más pura esta teoría es de una clara falta de realismo, ya que da por supuesto que todas las personas descritas en un modelo económico entienden el modelo y actuarán racionalmente de acuerdo con sus intereses. En el mundo real la gente no siempre actúa de manera racional, ni entiende la estructura de la economía mundial. Eso no lo entiende nadie. Aun así, la idea de las expectativas racionales tiene cierta validez. La gente no es del todo tonta. Si oye un día tras otro en las noticias que lo más probable es que las políticas del gobierno hagan subir la inflación en el futuro, como mínimo unas cuantas personas tenderán a tomarlo en cuenta a la hora de decidir qué aumento de sueldo piden. Además, por poco razonable que parezca otorgar validez a las expectativas racionales, de momento la profesión económica no ha logrado encontrar ninguna alternativa mejor. Antes de Lucas los economistas en muchos casos ni siquiera pensaban en expectativas. Como máximo partían de la premisa de que la gente opinaba que la tasa de inflación de mañana sería la misma que la de hoy. Una idea alternativa era la de «expectativas adaptativas», que se adaptaban lentamente al irse adaptando la propia realidad. Con todo, ninguna de esas alternativas era muy convincente.

Y ahora volvamos a conectar esta historia con Thomas Schelling y la idea de credibilidad. Robert Lucas les dijo a los economistas que dejaran de ver la economía como un problema técnico en que un único actor —el gobierno— usaba la política fiscal y monetaria para estabilizar las fluctuaciones del sistema económico. En vez de eso teníamos que ver la economía como una especie de juego en que el gobierno no era el único jugador. Y existe un instrumento analítico cuya finalidad explícita es resolver problemas de varios jugadores: la teoría de juegos.

Así que no pasó mucho tiempo hasta que dos economistas —Finn Kydland y Edward Prescott— tomaron la crítica de Lucas y empezaron a aplicar la teoría de juegos al vasto juego de la macroeconomía. Su conclusión inmediata fue que la credibilidad era un aspecto clave. Si la gente cambia de conducta cuando espera que la inflación sea alta, se deduce obviamente que debemos convencerles de que esperen que sea baja. Sin embargo, el mero hecho de decir «tenemos una política de inflación baja» es como si la Unión Soviética dijera: «Tenemos la política de responder a todo ataque nuclear haciendo explotar bastantes bombas para que el mundo sea inhabitable». Hablar sale barato.

Antes de Friedman, Phelps y Lucas, los economistas daban por supuesto que la gente de a pie adoptaría el papel de Charlie Brown, y el gobierno el de Lucy con la pelota en la mano en una tira de los *Peanuts*: la gente correría a chutarla (aceptar acuerdos de salarios bajos), y luego el gobierno le escamotearía la pelota (crear inflación). Después de la crítica de Lucas esa historia no tenía sentido. La gente de a pie no iba ser Charlie Brown. No iba a creerse las promesas gubernamentales de inflación baja.

Si no hay ninguna razón creíble para que la gente se crea las promesas del gobierno, ignorará lo que le diga este último y acordará precios y salarios con la certeza de que en realidad la inflación será alta. A causa de ello obtendremos lo peor de ambos mundos: una inflación alta pero también un desempleo alto. Esta lamentable combinación caracterizó la década de los setenta y llegó a conocerse como estanflación: una inflación que se niega a bajar en una economía estancada.

Con lo que volvemos a Schelling y a la idea de una estrategia del compromiso. Si el gobierno tuviese alguna manera de hacer creíble la promesa de una inflación baja, le iría mejor a todo el mundo.

Sí. Cuando se tiene un artefacto definitivo no es necesario usarlo. Si pones la política monetaria en «piloto automático», manteniendo baja la inflación incluso cuando sea tentador imprimir dinero, puedes conseguir la misma producción que en tu mundo no creíble, pero con menos inflación.

Estupendo. ¡Siempre se sale ganando! Bueno, y ¿cuál es el equivalente económico del artefacto definitivo?

No estoy muy seguro de que se puedan yuxtaponer tan alegremente las palabras «ganar» y «artefacto definitivo», pero tengo una respuesta: el equivalente económico de un artefacto definitivo es un banco central independiente comprometido con una inflación baja. Antes de Kydland y Prescott solo existía un banco central de esas características en una economía importante: el Bundesbank de Alemania Occidental, fundado en 1957, reforzado por el traumático recuerdo popular de la hiperinflación

de Weimar y el ascenso de Hitler, y firmemente resuelto desde el primer día a contener la inflación.

Después de Kydland y Prescott —y de la dolorosa estanflación de los setenta, claro— otros bancos centrales empezaron a pensar muy seriamente en la credibilidad. La Reserva Federal de Estados Unidos ya era independiente, pero su presidente, Paul Volcker, se mostró decidido a provocar una profunda recesión en aras de que no subiera la inflación, y con ello acreditó a la institución como gran luchadora contra la inflación.

En otros países ni siquiera existía un banco central independiente. La política monetaria la controlaban sin problemas sus ministros de Finanzas, con el ojo puesto en las siguientes elecciones. Sin embargo, a medida que se iba comprendiendo mejor el tema de la credibilidad, las grandes economías fueron otorgando independencia a sus bancos centrales. El ejemplo práctico lo dieron Volcker y el Bundesbank, y la justificación intelectual Kydland y Prescott. El primero de los nuevos bancos centrales independientes se fundó en Nueva Zelanda, en 1989. En Reino Unido y Japón fue en 1997. La zona euro se dotó de un banco central en 1999, cuando ni siquiera tenía una moneda física.

Estos bancos centrales de recién conferida independencia, que carecían del prestigio de un Bundesbank, solían ganar credibilidad anunciando un objetivo de inflación. El del Banco de Inglaterra es el 2 por ciento. En principio el gobierno del momento puede cambiar como le plazca el objetivo, pero en la práctica el precio político de tocarlo se antoja prohibitivo; tanto es así, que solo se ha hecho una vez. (E incluso entonces a la baja, no al alza, y simultáneamente a la adopción de un sistema para medir la inflación aprobado por la UE.) Hoy día, en casi todas las economías que se puedan citar el objetivo de inflación es bastante creíble, gracias a estos cambios legislativos, a la reputación histórica del propio banco central o a ambas cosas.

Suena prometedor. Si la credibilidad pesa tanto en la política monetaria, ¿puedo aplicar el mismo principio para resolver otros problemas macroeconómicos?

De vez en cuando surgen propuestas de otros instrumentos de compromiso económico. Una de las más frecuentes, por ejemplo, es la de algún tipo de requisito constitucional que obligue al gobierno a cuadrar el presupuesto cada año. Parecería una manera sensata de evitar la tentación de los políticos de acrecentar la deuda de modo irresponsable, pero sería un desastre: en los buenos tiempos, cuando no se pagaran tantas prestaciones sociales y la base tributaria fuera sólida, bajarían en picado los tipos impositivos, provocando el sobreestímulo de una economía ya próspera, y en los malos tiempos, cuando creciera la demanda del subsidio de paro, tendrían que subir los tipos impositivos o habría que recortar los programas de gasto, justo cuando la economía más necesitara un empujón.

Pues entonces no. ¿Alguna otra cosa?

Cuando más ayuda la credibilidad es en los problemas a largo plazo. Un ejemplo es el problema de poder pagar las prestaciones sociales en sociedades en proceso de envejecimiento. Sabíamos desde hacía tres décadas que los países desarrollados cada vez tendrían más dificultades para costear las pensiones públicas, porque el número de pensionistas crecía mucho en relación con el de los trabajadores jóvenes cuyos impuestos soportaban el sistema. Si se pudiese encontrar una manera creíble de decir a la gente joven: «Cuando seáis viejos no cobraréis ninguna pensión del Estado», quizá se les pudiera convencer de que empezasen a ahorrar para la vejez, en cuyo caso no tendría usted que preocuparse tanto por cuándo necesiten recurrir al Estado.

Sin embargo, parece difícil dar credibilidad a la amenaza. En 1980, por ejemplo, el gobierno conservador de Margaret Thatcher trató de abordar el problema cortando el vínculo tradicional entre las pensiones públicas y los ingresos medios. A partir de ese momento las pensiones solo seguirían la inflación. Dado que con el paso del tiempo los sueldos tienden a aventajar a los precios, esta política fue una manera bastante elegante de lograr que las pensiones se encogiesen gradualmente: la diferencia entre el sueldo medio y la inflación es lo bastante pequeña para no notarse demasiado en pocos años, pero en veinte o treinta abulta lo suyo. Cualquier persona suficientemente joven para preocuparse también lo sería para compensarlo apartando dinero, con lo cual reduciría la necesidad de prestaciones futuras del Estado.

Ahora bien, la gente solo actuaría así si viera creíble esa política, es decir, si creyera que los sucesores de Thatcher continuarían con el plan, cosa que no creyó, y que de hecho no ocurrió: al principio los gobiernos sucesivos complementaron las pensiones con todo tipo de pluses —licencias por el uso del televisor gratuitas, pagos por «combustible invernal»—, y al final volvieron a un sistema que vincula las pensiones a los ingresos, a la inflación o a un incremento fijado arbitrariamente, según lo que les sea más favorable a los pensionistas. Lo que podía defenderse como un modo sensato de acostumbrar a la gente a que se garantizase por sí sola la jubilación se vio desbaratado en gran medida por el hecho de que la reforma no fuera creíble a largo plazo.

El cambio climático es otro tema en el que no nos iría nada mal un poco de credibilidad. Muchos gobiernos han adoptado objetivos muy estrictos a cuarenta años para las emisiones de dióxido de carbono. Si la gente estuviera convencida de que los gobiernos pretenden cumplirlos de verdad, lo lógico sería que tuvieran prisa por invertir en infraestructuras bajas en carbono como la energía de las mareas o la nuclear, inversión que a su vez ayudaría a alcanzar los objetivos, pero los posibles inversores manifiestan un recelo comprensible respecto a si el gobierno va en serio o cambiará las reglas como le convenga, sobre todo porque los objetivos a corto plazo parecen mucho más difíciles de conseguir.

Teóricamente, estos problemas de credibilidad se podrían zanjar igual que en el caso de la inflación, pero ¿es sensato intentar establecer un equivalente del Banco de Inglaterra para las pensiones o las emisiones de carbono? Una autoridad independiente para las emisiones de carbono, por ejemplo, necesitaría poderes muy amplios para regular y gravar todas las facetas del sistema energético. ¿De verdad le parece a usted posible delegar en tecnócratas tanto poder sin dejar de ser demócrata?

Me está diciendo que la política monetaria es un caso especial.

A mí me lo parece, por un par de razones. En primer lugar, aunque la ejecución de una política monetaria contemporánea sea de una opacidad impenetrable, el objetivo básico no es difícil de expresar. Ello significa que la política monetaria se presta bien a una división fácilmente comprensible entre demócratas y tecnócratas: el gobierno democráticamente electo fija el objetivo de inflación, y luego los tecnócratas manipulan los tipos de interés y la masa monetaria para garantizar que se cumpla. En segundo lugar, una inflación baja tiende a ser un objetivo relativamente exento de polémicas; quizá la gente se queje al ver que le suben los tipos hipotecarios, pero en general está de acuerdo en que es buena idea evitar la inflación.

No puede decirse lo mismo sobre el objetivo de reducir drásticamente las prestaciones sociales o revisar el sistema energético. Dé usted por seguro que la opinión pública se movilizaría en masa para reclamar que el gobierno arrebatase el control de las pensiones públicas a unos tecnócratas que no hacen más que recortarlas, o el de la política energética a unos tecnócratas que no hacen más que cargar con nuevos impuestos el petróleo. A largo plazo, como es natural, la credibilidad de los tecnócratas quedaría mermada hasta el punto de que ya no habría motivos para su existencia.

Pero los dispositivos de compromiso tienen un problema aún más fundamental. Incluso el de apariencia más sensata puede surtir efectos terroríficos si su diseño presenta algún defecto. ¿Recuerda lo que pasa al final de *¿Teléfono rojo? Volamos hacia Moscú*?

El apocalipsis, ¿no?

Ni más ni menos. Seguro que el artefacto definitivo de los soviéticos habría conseguido disuadir cualquier ataque, de no ser por la decisión de mantenerlo en secreto durante unos días. (Como solemnemente explica el embajador Sadeski mientras estalla en torno a él la guerra nuclear, «se anunció en el congreso del Partido el lunes pasado; al jefe le encantan las sorpresas».) Con muy poco sentido de la oportunidad, el general de brigada Jack D. Ripper, resuelto a detener «la

conspiración comunista, esa corriente en la actualidad tan de moda que envuelve e infecta todos nuestros preciados fluidos naturales», toma la decisión de arrojar una bomba. Es la pega de los dispositivos de compromiso: si algo se tuerce inesperadamente, y a pesar de los pesares se produce una crisis, el dispositivo de compromiso garantiza que adquiera proporciones apocalípticas.

Por desgracia contamos con un importante paralelismo económico: se llama eurozona.

¿Con Grecia en el papel de Jack D. Ripper?

Algo así; Grecia o los inversores que le prestaron dinero. Una de las ideas centrales en las que se basa la creación de la eurozona —y la razón, qué duda cabe, de que quisieran ingresar en ella tantas economías débiles— es que con ella cualquier país de Europa adquiría la inexpugnable credibilidad del Bundesbank, y así esas economías periféricas podían acceder rápidamente a dinero barato.

Antes de la creación del euro los inversores internacionales vacilaban en prestar dinero no solo a Grecia sino también a muchas economías no alemanas. Se temía que Grecia zozobrase, imprimiera dinero y pagara la deuda en dracmas devaluados. A consecuencia de este riesgo tanto el gobierno griego como el sector privado del país tenían que hacer frente a tipos de interés más altos, lo cual, se sobreentiende, encarecía cualquier iniciativa en Grecia, fuera construir infraestructuras, erigir un edificio o montar una empresa.

Al entrar en el euro Grecia quedó ligada a la política monetaria del Banco Central Europeo, un banco central independiente, creíble y muy cercano al Bundesbank, no solo físicamente. (El BCE tiene su sede en Frankfurt, separado del Bundesbank por un parque que se cruza literalmente en cinco minutos. Políticamente está muy influido por su vecino, el gran destructor de la inflación.) Huelga decir que los griegos podrían haber anunciado la medida de vincular el tipo de cambio del dracma al euro. A nivel superficial la economía habría sido la misma. Sin embargo, el tipo de cambio fijo dracma-euro habría carecido de credibilidad; y fue en aras de esta última, y de nada más, por lo que Grecia decidió abolir el dracma por completo y unirse al euro, que había sido voluntariamente diseñado para que los países no tuvieran mecanismos para salir de él. Tal vez los políticos griegos pensaran en uno de los más antiguos héroes de su país, Ulises, que se ató al mástil de su barco para poder escuchar la bella canción de las sirenas sin que estas le arrastraran a la muerte. Atándose al euro, los políticos griegos esperaban recoger los frutos de su compromiso creíble.

Y por un tiempo el compromiso cumplió sus esperanzas. Convencidos de que en adelante la devaluación era imposible, los inversores internacionales no tuvieron ningún inconveniente en prestar dinero, en euros, a Grecia y otras economías de la periferia europea que hasta entonces habían presentado riesgos.

Quizá los políticos griegos hubieran hecho bien en recordar qué le sucede a Ulises

en un momento posterior de su periplo, cuando se ve succionado hacia las fauces abiertas de Caribdis, un monstruo marino. Ulises escapa saltando de su embarcación y aferrándose a una higuera, cosa que, de más está decirlo, solo le es posible por no estar atado ya al mástil. Tras jurar y perjurar ante los inversores que le era imposible imprimir dinero y devaluar sus deudas, el gobierno griego incurrió a pesar de todo en un endeudamiento insostenible, y en 2008, al estallar la crisis bancaria, se vio arrastrado hacia la guarida de Caribdis, sin forma clara de abandonar el barco.

Naturalmente, el Banco Central Europeo habría podido imprimir dinero para apoyar a Grecia y otros países que pasaban por momentos difíciles. (Se ha considerado a España e Italia como especialmente merecedoras de ese apoyo del BCE, ya que parecen víctimas del círculo vicioso de los inversores en bonos: podrán pagar sus deudas si los inversores tienen confianza, pero no podrán pagarlas si sucumben al pánico.) Pero la credibilidad es la credibilidad: el BCE, influido por el Bundesbank, se ha mostrado reacio por sistema a correr el riesgo de que se produzca cualquier tipo de inflación, al margen de lo grave que pueda ser la crisis. Así es el rostro de la credibilidad, a fin de cuentas.

Pues entonces más vale que procure no construir demasiados artefactos definitivos dentro de mi economía.

Bueno, tienen su sitio. Lo que sí le aconsejo es un banco central independiente, pero actúe con prudencia, ya que Grecia nos está enseñando la misma lección que tan duramente aprendió el embajador Sadeski: que el precio de la credibilidad puede ser una falta lacerante de flexibilidad cuando las cosas vienen mal dadas.

11

El culto al PNB

Parece que hemos renunciado demasiado, y durante demasiado tiempo, a la excelencia personal y los valores comunitarios en aras de la mera acumulación de cosas materiales. Nuestro Producto Nacional Bruto supera en este momento los ochocientos mil millones de dólares al año, pero ese Producto Nacional Bruto —si juzgamos por él a Estados Unidos—, ese Producto Nacional Bruto, digo, cuenta la contaminación del aire y los anuncios de cigarrillos, y las ambulancias que se llevan los despojos de las carreteras. Cuenta cerraduras especiales para nuestras puertas, y cárceles para quienes las fuerzan. Cuenta la destrucción de las secuoyas y la pérdida de nuestras maravillas naturales bajo una caótica expansión. Cuenta el napalm, y las cabezas nucleares, y los furgones blindados que usa la policía para sofocar tumultos en nuestras ciudades. Cuenta el rifle de Whitman y el cuchillo de Speck, y los programas de televisión que ensalzan la violencia para venderles juguetes a nuestros hijos. En cambio el Producto Nacional Bruto no toma en cuenta la salud de nuestros hijos, la calidad de su educación ni la alegría de sus juegos. No incluye la belleza de nuestra poesía, ni la fortaleza de nuestros matrimonios, ni la inteligencia de nuestro debate público, ni la integridad de nuestros funcionarios. No mide nuestro ingenio ni nuestra valentía, como tampoco mide nuestra sabiduría e ilustración, ni nuestra compasión, ni nuestra entrega al país; en suma, que lo mide todo excepto lo que hace que la vida sea digna de vivirse. Y puede decírnoslo todo sobre América salvo por qué estamos orgullosos de ser americanos.

ROBERT F. KENNEDY

Qué cita más crítica de Robert Kennedy... Algo de razón tenía, ¿no?

No.

Muy combativo está usted.

Vale, vale, lo matizo: claro que Kennedy tenía razón en que las estadísticas económicas en las que se basan las cifras de crecimiento que aparecen en los titulares no incluyen muchas cosas importantes; lo que me molesta es que insinúe que a los economistas solo les importan esas cifras.

Eso lo hemos tocado en el capítulo 1.

Sí, es verdad, y di una breve respuesta: si nos importan cosas como la desigualdad, el medio ambiente y la felicidad, asegurar el crecimiento de la economía no es una mala manera de abordarlas. Pero ahora quiero responder más a fondo, porque hoy en día se oyen muchas críticas a la economía en esta misma línea, la que ejemplifica Bobby Kennedy. Oirá a menudo que la gente critica a la economía por su obsesión con el crecimiento. En realidad este argumento adopta dos modalidades, que a menudo se funden, pero que es útil desligar y tratar por separado.

El primer argumento viene a ser el siguiente: *Es mala idea preocuparse por el crecimiento económico, porque el crecimiento se mide por el* PIB, *y el* PIB *es una vara de medir defectuosa. En vez de eso deberíamos medir algo más útil, como la felicidad, quizá.*

El segundo argumento es el siguiente: *Es mala idea preocuparse por el crecimiento económico porque tarde o temprano llegaremos al límite que marca hasta dónde puede crecer la economía. A partir de algún momento tendremos que vivir sin crecimiento, así que más vale que empecemos a aprender cómo se hace.*

Permítame dedicar este capítulo y el siguiente al primer punto, y uno más al segundo.

Adelante, pero con una aclaración terminológica. ¿Por qué Robert Kennedy habla de PNB y no de PIB?

PIB son las siglas de «Producto Interior Bruto»; PNB significa «Producto Nacional Bruto», y aún hay otras siglas, INB, que se refieren prácticamente a lo mismo que PNB pero con una expresión más descriptiva: «Ingreso Nacional Bruto». Las tres están estrechamente relacionadas. Lo que intentan todas estas mediciones es sumar el valor de los ingresos, los gastos o la producción de un país en su conjunto. Digo «ingresos, gastos o producción» porque hay tres maneras diferentes de calcular el PIB, y en principio todas deberían arrojar el mismo número. Se pueden sumar los ingresos de todas las personas, es decir, los salarios más lo que ganan por ser dueñas de fincas, acciones o bonos de empresa. También se puede sumar todo el dinero que gasta la gente. O sumar el valor de mercado de lo que produce todo el mundo. Dado que el gasto de una persona es el ingreso de otra, y dado que el valor de mercado de la producción se juzga por lo que gasta la gente en comprarla, estos conceptos son dos caras de la misma moneda. Bueno, tres caras de la misma moneda, pero ya me entiende.

En lo que difieren los conceptos es en cómo se define «dentro de un país». Por ejemplo, si un canadiense tiene un piso en Londres y lo alquila por dinero, ¿dónde hay que computar ese valor económico, en Canadá o en Reino Unido? Algo parecido nos preguntaríamos si una empresa canadiense tuviera una fábrica en Reino Unido. La respuesta es que un bien de titularidad canadiense en Reino Unido se computa en

el PIB de este último país, pero en el PNB o el INB de Canadá. «Producto Interior Bruto» es el valor de mercado producido dentro de las fronteras de un país, pero «Ingreso Nacional Bruto» (o «Producto Nacional Bruto») son los ingresos que acumulan los ciudadanos de un país. Si ningún ciudadano poseyera ningún bien fuera de su país de origen, el PIB y el INB intentarían medir lo mismo. La realidad es que en algunos países con economías muy abiertas —de los que Irlanda es buen ejemplo — el PIB difiere considerablemente del INB. El PIB irlandés es alto, porque muchas empresas de titularidad extranjera se han instalado en el país. En cambio el INB de Irlanda no es tan alto, porque los irlandeses no tienen tantos bienes en el extranjero. Y solemos usar más «INB» que «PNB» porque si de lo que se habla es de quién tiene qué bien, lo lógico es que se esté más interesado en cuántos ingresos genera que en lo productivo que es, aunque supuestamente sean dos conceptos intercambiables.

Otra diferencia entre el PIB y el INB surge al convertir ambos a una moneda común (casi siempre dólares) con el mismo objetivo de hacer comparaciones internacionales. El PIB se suele convertir usando los tipos vigentes de cambio de divisas, que reflejan el valor de mercado de las exportaciones de un país. El INB se tiende a convertir a lo que se llama «paridad de poder adquisitivo», que toma en cuenta el coste de la vida. Si comparamos, por ejemplo, el PIB per cápita de Suiza con el de Estados Unidos, vemos que los suizos son al menos un 60 por ciento más productivos: gracias al sector bancario de Zurich, y a una larga historia en la fabricación de objetos de precisión, Suiza tiene uno de los PIB más altos por persona en todo el mundo. Ahora bien, si en lo que nos fijamos es en el INB por persona convertido a paridad de poder adquisitivo, constatamos que Estados Unidos y Suiza están prácticamente al mismo nivel: es cierto que si tomamos como referencia los mercados extranjeros de intercambio la producción estadounidense por persona es menor, pero si la medimos a partir de lo que puede comprar la gente dentro del país con su dinero Estados Unidos resulta casi igual de próspero que Suiza, porque en Estados Unidos es más barato comprar gasolina, comida y casas.

Bueno, pero centrémonos en lo que dijo Robert Kennedy. ¿Y las omisiones? ¿Qué se deja fuera de las estadísticas del PIB?

La lista de lo que no mide el PIB sería infinita: la felicidad, por supuesto; el tiempo que pasan jugando los niños y la estabilidad de los matrimonios, tal como hemos oído; la salud y la esperanza de vida; la desigualdad; los derechos humanos; la corrupción; las emisiones de dióxido de carbono; el tiempo perdido en los atascos... Podría continuar, pero me parece más útil tratar de centrarnos en lo que conceptualmente se podría incluir en las mediciones del PIB y no se incluye.

Recuerde que el PIB da la medida del valor añadido en un año determinado, y que se calcula usando como vara de medir los precios de mercado. Dado este marco, tiene lógica preguntar qué valor se ha añadido o perdido sin que lo recojan las

estadísticas del PIB.

Hay cosas que son sencillamente imponderables. Da la casualidad de que nuestras estadísticas del PIB sí miden el valor de la poesía: es el dinero gastado en comprar libros de poesía menos los gastos de impresión y distribución de esos mismos libros. Podría usted decirme que eso no es una muy buena medición del valor de la poesía. La única respuesta que puedo darle es que aprovechará mejor el tiempo leyendo y escribiendo poemas que buscando una «mejor» valoración.

Después están las transacciones que en principio podrían producirse en el mercado pero que no lo hacen, y que por lo tanto carecen de precio de mercado. Llegados a ese punto no tenemos más remedio que ignorarlas o adivinar cómo podrían haber sido. La mayor es el valor de que la gente viva en sus casas. Si yo me fuera de mi casa y me instalase en la de usted, pagándole diez mil dólares anuales de alquiler, y usted se instalase en mi casa por un alquiler de otros diez mil al año, una medición ingenua del PIB se incrementaría en veinte mil dólares. Sin embargo, el consumo real de vivienda no habría aumentado; simplemente lo habríamos convertido de transacción no de mercado en transacción de mercado. De hecho las estadísticas del PIB sí intentan corregir este problema incluyendo una estimación del valor que obtienen las personas por vivir en sus casas.

Las estadísticas del PIB también intentan estimar la producción de los gobiernos y las organizaciones benéficas, que tiende a valorarse a partir del coste. Dicho de otra manera: si el gobierno se gasta diez mil millones de libras en algo, se supone que... pues que son diez mil millones de valor. Si la gente tuviera que comprar realmente el producto del gobierno, tal vez estuviera dispuesta a pagar mucho más, o tal vez mucho menos. Las estadísticas del PIB desechan esta inoportuna posibilidad.

También se ignoran por completo otras formas de trabajo no incluido en el mercado. El ejemplo clásico (y sexista, por desgracia) de esta omisión es el viejo comentario de que «si un hombre se casa con su ama de llaves baja el PIB», en el sentido de que se esperaba que las esposas hicieran las labores domésticas sin percibir ningún salario, y por eso el trabajo de las esposas no forma parte de los cálculos del PIB.

Supongo que si un playboy millonario (interpretado por Richard Gere) se casa con una prostituta de corazón de oro (interpretada por Julia Roberts) también baja el PIB, ¿no?

Solo si estamos en un sitio donde la prostitución sea legal. De lo contrario será indiferente, porque las transacciones del mercado gris o negro tampoco se incluyen en el PIB, por la simple razón de que si se le esconden al gobierno los estadísticos de este último lo tienen difícil para computarlos. Por eso el PIB no incluye cosas como las drogas ilegales, los productos falsificados y los trabajos pagados sin factura.

Volviendo a las tareas del hogar, el término general para estos casos es

«producción doméstica», que no acostumbra aparecer en las estadísticas del PIB. Por lo tanto, el hecho de que un niño reciba los cuidados de un familiar no aporta nada al PIB, pero si es una niñera a sueldo quien le cuida, sí computa. Lo mismo ocurre en el caso de los ancianos a quienes se cuida en casa y no en una residencia, de las verduras cultivadas en el propio huerto y no compradas en ninguna tienda, de las reparaciones que se hace uno mismo en vez de llamar a un técnico, etcétera.

Parece un poco tonto que una sociedad donde los padres trabajan para poder pagar la guardería tenga un PIB más alto que una sociedad donde los padres cuidan ellos mismos de sus hijos.

A simple vista sí, pero ¿por qué tiene importancia? Solo la tiene si cree usted que incluir en el PIB el cuidado de los hijos cambiaría las actitudes sociales o las políticas del gobierno. ¿Se proponen realmente los gobiernos incentivar los cuidados profesionales en detrimento de los de los padres para inflar las estadísticas del PIB? Personalmente lo dudo, pero si usted es de otro parecer no deje de dar las instrucciones pertinentes a los estadísticos de su gobierno.

Lo cierto es que la producción doméstica es desde hace tiempo una de las omisiones más polémicas del PIB. Simon Kuznets, quizá el más influyente de los creadores de la contabilidad moderna del PIB, ardía en deseos de incluir estimaciones de este tipo de producción. Le parecía que de ese modo el PIB mediría mejor el bienestar nacional. Salió perdedor del debate, al menos en lo que se refiere a las estadísticas oficiales, y desde entonces la pregunta ha ido asomando la cabeza a lo largo de los años: ¿el PIB debería intentar medir bien una sola cosa (la producción del mercado) o ser más exhaustivo, con el riesgo consiguiente de medir mal muchas cosas?[1] Yo creo que hay muchos argumentos en apoyo de medir lo que se puede medir bien.

Antes de decidirme tengo que saber qué otras cosas pasamos por alto si no intentamos ser más exhaustivos.

La última gran omisión es el valor de los bienes. Si King Kong derriba el Empire State, y su reconstrucción cuesta dinero, es posible que aumente el PIB. (No necesariamente: si la economía ya funciona a toda su capacidad, las obras no harán más que apartar recursos de otros proyectos sin hacer crecer la producción económica; la problemática vendría a ser la misma que la que hemos analizado en el capítulo sobre los estímulos fiscales.) Ahora bien, si usted tenía un rascacielos emblemático, lo ha perdido y se ha gastado diez mil millones de dólares en rehacerlo, parece un poco raro registrar ese gasto de diez mil millones como «PIB» sin mencionar la pérdida de un edificio que ya valía la misma cantidad.

Donde más flagrante es la cuestión es en los bienes medioambientales. Si Qatar

produce más de cien mil millones de metros cúbicos de gas natural y los vende, el PIB registrará lo recaudado por la venta. El hecho de que el subsuelo de Qatar haya perdido más de cien millones de metros cúbicos de gas probablemente no merezca ni una nota al pie, pero no hace falta ser un ecologista militante para darse cuenta de que falta algo en el cálculo.

La omisión parece grave. ¿No podríamos incluir los bienes medioambientales en el PIB?

En principio sí. También podríamos valorar la disminución del ozono, la acumulación de gases de efecto invernadero en la atmósfera, la calidad del agua, las reservas pesqueras..., La lista es larga, por desgracia. Ha habido algunas tentativas de asignar valor a los «servicios del ecosistema». Una de ellas, publicada en 1997 por un nutrido grupo de investigadores, calculó que el ecosistema aportaba beneficios entre iguales y tres veces mayores que el PIB mundial, que por aquel entonces era de dieciocho billones de dólares.[2] Es un tipo de estimación que parece un poco tonto: es obvio que si no tuviéramos luz solar, oxígeno ni agua estaríamos todos muertos. Siendo así las cosas, ¿a partir de qué base tiene mucho sentido asignar un valor al ecosistema del mundo y sumarlo a nuestros cálculos del PIB?

En cambio, a una escala más local sí es muy defendible tratar de medir el valor de los servicios del ecosistema que podrían ser potenciados o destruidos por la actividad humana. No cabe duda de que es importante intentar valorar el ecosistema al calcular el nivel adecuado de una tasa sobre el dióxido de carbono, o decidir si se le da permiso a un constructor para secar un humedal y construir encima un aeropuerto. Estos beneficios medioambientales no pueden ser fáciles de valorar, pero hay que intentarlo, a menos que queramos basar las decisiones de este tipo en meros prejuicios ideológicos. En cuanto a incorporarlo al PIB... No es que me oponga especialmente, pero la pregunta clave es si esos esfuerzos estadísticos nos ayudarán a tomar mejores decisiones.

¿O sea, que según usted es imposible mejorar el PIB como herramienta de medición?

No. Con la ayuda de estadísticos de confianza es obvio que podrían hacerse arreglos técnicos, como incluir la depreciación, es decir, calcular el «producto interior neto» en vez del PIB. La depreciación, que es la merma de valor de los bienes con el paso del tiempo, no es fácil de medir, pero ahora que los ordenadores y otros equipos informáticos se quedan obsoletos tan deprisa empieza a ser difícil ignorarla. Otro punto es el valor de los servicios en contraposición al de los bienes manufacturados. Los servicios son difíciles de valorar, sobre todo si intentan ajustarse a la calidad: si el precio de cortarse el pelo o comer en un restaurante de

mi barrio se duplica en pocos años, ¿se debe a la inflación o a que se está convirtiendo en una zona pija, y abren establecimientos a la última que ofrecen productos más sofisticados? Es un trabajo arduo el que se les presenta a los estadísticos, pero hoy en día los servicios representan una parte tan grande de la economía que también ellos reclaman una mayor atención estadística.

Otro tema de gran actualidad: valorar los servicios financieros. Andrew Haldane, del Banco de Inglaterra, señala que en Reino Unido los bancos hicieron la mayor aportación de su historia al crecimiento del PIB en el último trimestre de 2008, es decir, el que siguió inmediatamente a la caída de Lehman Brothers y a la implosión del sistema bancario en todo el mundo. Es un reflejo más que obvio de que no acertamos mucho al medir el valor de la banca. Hay razones de sobra para rebuscar en estos rincones oscuros de las estadísticas del PIB.

Me sigue extrañando mucho no poder recurrir a ningún número más útil que el PIB, y más exhaustivo.

¿Cuál, por ejemplo?

Estoy seguro de haber visto mencionar en la prensa índices de felicidad nacional, o algo por el estilo. Quizá pudiera intentar que mi país se situase en lo más alto de ellos.

Es posible que se refiera al Índice del Planeta Feliz, lanzado en 2006 por la New Economics Foundation, que descubrió que Vanuatu, un pequeño archipiélago del Pacífico, era el lugar más feliz del planeta. En la prensa se habló mucho de las preciosas playas de Vanuatu, de su sol, de su cultura polígama y de que no hubiera impuesto sobre la renta. Por desgracia pocos artículos informaron de qué medía realmente el Índice del Planeta Feliz. No era la felicidad.

Pues ¿entonces qué medía?

Pues medía... Bueno, aunque corra el riesgo de sonar antipático, tendría que decir que medía la agenda política de la New Economics Foundation.

El Índice del Planeta Feliz partía de una medición de la felicidad, la multiplicaba por una estimación de la esperanza de vida y después dividía el resultado por una medición de la huella ecológica del país en cuestión. Era más bien un intento de medir la eficiencia medioambiental: si consigues vidas largas y dichosas sin estropear el orden natural de las cosas, tendrás asegurado quedar en lo más alto del Índice del Planeta Feliz. En el caso de Vanuatu el cálculo fue el siguiente: se multiplicó una esperanza de vida de 68,6 años por una satisfacción vital de 7,4 en

una escala de 1 a 10, y se dividió el resultado por una huella ecológica de 1,1. (Los detalles exactos de cómo se calculó la huella no importan demasiado. Ya habrá captado usted la idea.)

El resultado fue 461, medido, cabe suponer, en «años dichosos por huella».

La huella ecológica de Estados Unidos era de 9,5. Por lo tanto, para alcanzar los 462 años dichosos por huella y superar a los vanuatuenses, los estadounidenses tendrían que plantarse en 4.389 años dichosos cada uno. Por definición, la satisfacción vital no puede estar por encima de 10. Así pues, para superar a los vanuatuenses en el Índice del Planeta Feliz, en el supuesto de que todos los estadounidenses tuvieran vidas de dicha orgásmica en estado puro desde el nacimiento hasta la muerte, la esperanza de vida en Estados Unidos tendría que aumentar hasta los 439 años. Es mucho pedir.[3]

La otra manera de que Estados Unidos llegara a la cima del Índice del Planeta Feliz sería, por supuesto, reducir drásticamente su huella ecológica. Todo eso está muy bien, pero quizá habría sido preferible que la New Economics Foundation se limitara a pedirnos que consumiéramos menos recursos materiales. En vez de eso la NEF presentó el Índice del Planeta Feliz como una manera indirecta de que la idea recibiese cobertura en la prensa. Dado que muchos periódicos lo confundieron por desidia con una medición de la felicidad pura y dura, ni siquiera estoy seguro de que la idea funcionara como pretendía funcionar.

Y no hemos llegado a lo peor. La New Economics Foundation ni siquiera preguntó a los vanuatuenses lo felices que eran. No se lo preguntó nadie. Es un sitio demasiado pequeño, con una población que no llega ni a una décima parte de la de Brooklyn. El guarismo de felicidad que se incorporó en 2006 al Índice del Planeta Feliz era una estimación basada en lo felices que eran otros países aparentemente comparables. No puede decirse que sea un episodio muy bonito: se confecciona un ranking para publicitar las prioridades de un determinado think tank, los medios se lo tragan sin leer la letra pequeña (ni la mayoría de la grande, dicho sea de paso) y el país que copa los titulares ni siquiera debería haber sido incluido en el ranking porque los datos pertinentes no existían.

Vale, pues quizá sea preferible no encauzar mi política hacia la conquista del Índice del Planeta Feliz.

En honor a la verdad, la New Economics Foundation no es un caso único. Muchas otras organizaciones de variado pelaje han descubierto que si publicas algún tipo de ranking consigues atención mediática barata. El Heritage Institute, que es pro mercado, publica el Índice de Libertad Económica, encabezado por Hong Kong. El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) publica el Índice de Desarrollo Humano, que ensalza a Noruega, y Transparency Internacional publica el Índice de Percepciones de la Corrupción, con Dinamarca en el primer puesto y Somalia y Afganistán a la cola.

Resulta que la New Economics Foundation quiere promover un planeta feliz, que el Heritage Institute está a favor de la libertad económica, que el PNUD aspira al desarrollo humano y que Transparency Internacional lucha contra la corrupción. Ahora bien, que los departamentos de estadística de los gobiernos recopilen datos sobre el crecimiento del PIB no significa que a los gobiernos solo les importe el crecimiento del PIB.

Ya ha hecho usted su crítica del Índice del Planeta Feliz, pero no la del uso de rankings basados en el PIB.

Ni la he hecho ni querría hacerla. Si los gobiernos publicasen un ranking del PIB per cápita, como hacen estos think tanks para salir en las noticias, el país que encabezase la lista probablemente sería Qatar, Luxemburgo, Liechtenstein, Mónaco o las Bermudas, ninguno de los cuales tiene nada importante que enseñarnos sobre cómo gestionar la economía de un país. El Heritage Institute sostiene que Hong Kong es un modelo, y lo mismo dice el PNUD sobre Noruega, pero la verdad es que no veo qué enseñanza podríamos sacar de Qatar o las Bermudas. Es evidente que un ranking basado en el INB o el PIB per cápita lo puede hacer cualquier —en la Wikipedia hay varios—, pero dudo que tengan mucha influencia en las políticas públicas. Cosa que nos devuelve al meollo del problema de los ataques al PIB como el de Robert Kennedy: se basan en la idea, falsa pero muy extendida, de que el PIB es una especie de fetiche, de que gran parte de lo que tiene de malo la manera existente de organizar la economía es ineficaz porque recogemos estadísticas del PIB, y de que la solución de nuestros problemas económicos pasa por medir otra cosa. Yo creo que es un simple error. El discurso de Robert Kennedy es hermoso y contundente, pero también contiene un falso reclamo retórico. Kennedy empieza diciendo: «Parece que hemos renunciado demasiado, y durante demasiado tiempo, a la excelencia personal y los valores comunitarios en aras de la mera acumulación de cosas materiales», y quizá sea cierto. Poco después señala que el PIB no mide la alegría de los juegos infantiles, el valor de un matrimonio sólido ni la belleza de la poesía. No, claro.

Pero si reformulamos la retórica como argumento lógico empieza a parecer un poco sospechoso: «Hemos renunciado a la excelencia personal y a los valores comunitarios. Ya no leemos buena poesía, ni dejamos que jueguen nuestros hijos tanto como jugábamos nosotros, y está aumentando el índice de divorcios. ¿Por qué? Pues porque desde principios de los años treinta han proliferado como caídos del cielo los departamentos de estadística del gobierno que elaboran estimaciones del potencial productivo de la economía. Está claro que al elaborar y publicar sus estadísticas han socavado nuestra valoración del arte, nuestro compromiso con las ideas tradicionales del matrimonio y nuestras virtudes como padres». ¿Cómo dice? ¿Es eso realmente lo que ha pasado?

¡Pero si nos pasamos el día hablando del PIB! ¿Cómo puede insinuar que no es el objetivo de la política gubernamental?

Yo no estoy diciendo que carezca de importancia para la política gubernamental, claro que no; lo que ocurre es que no pienso que sea ni mucho menos el coco que parecen ver algunos de sus críticos.

Para empezar, no olvide que el crecimiento económico se produce tanto si intentamos medirlo como si no. A finales del siglo XIX Europa y Estados Unidos experimentaron una transformación económica sin precedentes en la historia de la humanidad. Esta alucinante explosión de crecimiento se basaba en muchas de las cosas que incomodan a los críticos del PIB: la industrialización de los cultivos, la explotación del más rico en carbono de todos los combustibles fósiles, el carbón, y un desplazamiento masivo de trabajadores desde el campo hasta las ciudades, y a sus peligrosas fábricas llenas de humo. Todo ello, sin embargo, ocurrió antes de que el PIB encandilara a los estadísticos. Los economistas de la época lo vieron —como todo el mundo—, pero no podían medirlo. El crecimiento económico no se produjo de repente el día en que los estadísticos del gobierno empezaron a medir el PIB.

Bueno, pero los políticos actuales saben que los índices de crecimiento del PIB influyen en su popularidad.

Como muchas otras cosas. ¿Cree usted sinceramente que los ministros del gobierno, al despertarse, piensan: «¿Qué puedo hacer para aumentar el PIB?»? Durante el mismo mes en el que escribo este párrafo se han debatido entre ministros o altos funcionarios del gobierno británico las siguientes medidas económicas: el posible abandono de la Unión Europea (decisión que no tenía nada que ver con el PIB), la puesta en marcha de un sistema revisado de pensiones (ideado para simplificar el sistema y establecer cierta redistribución; nada que ver tampoco con el PIB), la decisión de no arreglar un fallo en la manera de calcular la inflación (decisión con consecuencias redistributivas, pero irrelevante para el PIB) y varias reformas educativas (ideadas para mejorar los resultados educativos, sin referencia tampoco en este caso al PIB).

Los políticos se dan cuenta de que incluso en el estrecho ámbito de lo económico la gente tiene otras prioridades —la equidad, la preocupación por el aumento de los precios, la calidad de los servicios públicos, la libertad, el miedo al paro— que a lo sumo solo están correlacionadas con el PIB, y en muchos casos no tienen nada que ver con él. Son esos los problemas en los que se centran los buenos ministros, no en crear estadísticas artificiosas.

Pues ¿entonces de qué sirve recopilar estadísticas?

Las estadísticas son útiles cuando ayudan a tomar mejores decisiones políticas, cosa que por lo general no es aplicable al tipo de rankings que sacan los think tanks como churros para fomentar una idea concreta de cómo vivir bien. Estos ejercicios de relaciones públicas exponen muy pocas cosas que puedan convertirse en actos.

No olvide, además, que muchos de los datos más útiles que pueden recoger los estadísticos de su gobierno no están relacionados con la economía en su conjunto. Tal vez le preocupe la violencia doméstica, o la extinción de determinadas especies, o la alfabetización de la infancia. En tal caso, mida el problema lo mejor que pueda y encargue investigaciones de calidad, como pruebas aleatorias de políticas, para que le ayuden a elaborar la solución. Desde un punto de vista conceptual podría intentar asignar un valor monetario al «coste psíquico» de la violencia doméstica, claro, y restarlo del PIB, pero probablemente no sea la mejor manera de abordar el problema. Ah, y que no tenga en cuenta la violencia doméstica en las cifras del PIB no significa que no le quite el sueño.

De todos modos, ¿por qué hay que sentirse obligado a obtener un solo número que lo resuma todo? Los totales son siempre compromisos estadísticos: las estadísticas de la inflación miden el precio de una cesta «media» de productos, que no reflejará los hábitos de compra individuales ni de usted ni míos. Al hacer acopio de cifras sobre el empleo tendrá que encontrar alguna manera de no dejar fuera el trabajo a tiempo parcial. La suma es hasta cierto punto inevitable, pero no olvide que puede usted medir la inflación, la desigualdad, el paro y el PIB sin tener que presentar nada amorfo que resuma las cuatro cosas. Todas estas medidas, y otras, son útiles para dar forma a sus prioridades políticas, pero ninguna de ellas debería monopolizar su atención.

Ya, pero si me preocupa que la gente sea feliz, ¿no podría medir directamente su felicidad y tenerlo en cuenta al diseñar mi política?

Si quiere sí. Para verlo, cambiemos de capítulo.

12

Economía de la felicidad

Creen los políticos, equivocadamente, que el crecimiento económico hace más feliz a un país [...] Hoy en día, sin embargo, abundan las estadísticas y las pruebas de laboratorio en abono de una herejía: que una vez que un país tiene llena la despensa, carece de sentido seguir enriqueciéndose. Los hippies, los verdes, los que cortan las carreteras, los adeptos del *downshifting*, el movimiento slow food... se están vengando todos en silencio. Las ideas de estos filósofos realistas, objeto de burla sistemática, están siendo confirmadas por nuevas estadísticas elaboradas por psicólogos y economistas.

ANDREW OSWALD, «The Hippies Were Right All along about Happiness», *Financial Times*, 19 de enero de 2006

Andrew Oswald es un hombre inteligente. Ya le decía yo que habría que medir la felicidad.

Nunca he dicho lo contrario. Solo reflexionaba en el sentido de que tal vez no le ayude a tomar mejores decisiones. En realidad muchos países ya recogen datos oficiales sobre la felicidad. No cuesta demasiado: solo hay que añadir unas cuantas preguntas a una encuesta que de todos modos ya estaba previsto hacer. Y en buena parte de los países que no recopilan estos datos sí lo hace una empresa privada de encuestas, Gallup. David Cameron llegó al cargo de primer ministro de Reino Unido con la promesa de encargar nuevas mediciones del bienestar, cosa que ya había hecho el presidente francés de entonces, Nicolas Sarkozy. Barack Obama situó en cargos importantes del gobierno a varios investigadores destacados sobre la felicidad, como Betsey Stevenson, Alan Krueger y Cass Sunstein. El remoto y montañoso reino de Bután lleva muchos años hablando de «felicidad interior bruta». Vaya, que si va usted en serio con lo de lo economía de la felicidad solo puedo decirle que se suma a lo más in.[1]

Pero usted es escéptico.

Sí y no. Me parece buena idea recoger este tipo de datos, pero también creo que se exageran sus méritos por toda una serie de razones. Pero ¿por qué no echamos un vistazo a cómo se mide la felicidad, y a qué hemos averiguado hasta el momento? Así podrá juzgarlo por sí mismo.

A grandes rasgos existen tres maneras de medir el bienestar de un país. La primera es acudir a la contabilidad nacional y efectuar los ajustes necesarios para que refleje el coste del desgaste de los recursos, de los atascos de tráfico, del trabajo no asalariado, etcétera. Es el enfoque del que era partidario Simon Kuznets, y que ya hemos analizado bastante a fondo. La segunda manera es echar varios datos relevantes en el mismo saco, desde la esperanza de vida hasta el índice de asesinatos, la desigualdad salarial o la frecuencia de las depresiones. Son datos que ya están disponibles en la mayoría de los países civilizados, aunque con variaciones de calidad.

La tercera manera es salir a la calle y preguntar a la gente cómo está; es decir, intentar medir directamente la felicidad (o, como tienden a llamarlo los economistas y psicólogos de este ámbito, el «bienestar subjetivo»). La forma más extendida es también la más simple: preguntar a la gente lo satisfecha que está con su vida. La pregunta básica sobre la satisfacción vital global, según la cariñosa parodia del periodista y gurú de la estadística Michael Blastland, es la siguiente: «Entre pitos y flautas, sumando lo bueno y lo malo y tal y cual, puntúe su bienestar en una escala del uno al diez».[2]

¿Lo preguntan? ¿De verdad?

No literalmente, claro, pero el quid sí que lo pilla Blastland. Al principio lo más común era preguntar sencillamente: «En este momento, en general, ¿diría usted que es muy feliz, bastante o no mucho?». Traslade los resultados a una escala numérica del uno al tres y podrá sumar lo feliz que es todo el mundo.

La pregunta dice «en general», pero a la gente le cuesta generalizar. Hasta algo tan efímero como un día de sol puede influir en nuestra valoración subjetiva de lo satisfechos que estamos con toda nuestra vida. El psicólogo de la Universidad de Michigan Norbert Schwarz hizo un experimento bastante admirable, la verdad, para demostrar el efecto de contextos que parecerían banales: pidió a varios trabajadores de un despacho que rellenaran una encuesta de satisfacción vital, pero que antes de ello la fotocopiasen. En la mitad de los casos el astuto profesor Schwarz dejó una moneda de diez centavos en el cristal de la fotocopiadora, muy a la vista, y resultó que encontrar una moneda justo antes de rellenar una encuesta sobre la felicidad hacía que la gente estuviera más satisfecha con la totalidad de su vida.

El economista Angus Deaton ha observado que en los momentos más duros de la crisis, entre 2008 y 2010, la felicidad de las personas estuvo estrechamente vinculada a la evolución de la bolsa. Podría deberse a que ambas cosas, la felicidad y la bolsa, obedecieran a un tercer factor (como una visión lúcida de las perspectivas de futuro de la economía, o como el tiempo), pero hay otra explicación que me parece plausible: la gente se entera de los índices bursátiles por la mañana, al oír las noticias, y esto influye en su estado de ánimo durante todo el día.[3]

Al margen de sus limitaciones, estas encuestas son el punto de partida de casi

todos los estudios sobre la felicidad, y el artículo más influyente de la economía de la felicidad, «Does Economic Growth Improve the Human Lot?», publicado en 1974 por Richard Easterlin, analiza a fondo los datos que aportan.4

En Estados Unidos muy pocos encuestados dijeron sentirse «no muy felices». Casi la mitad dijo sentirse «muy feliz», la respuesta más dichosa de las que se ofrecían. Así pues, los estadounidenses por lo general están satisfechos de la vida, quizá demasiado para una escala del uno al tres. Se ha dado mucha importancia a la observación de que los estadounidenses no se han vuelto mucho más felices desde los años cincuenta, pese a ser mucho más ricos, pero si en aquella década la mitad ya aseguraba sentirse «muy feliz», y la media era de dos y medio sobre tres, ¿podía esperarse un aumento notable en su felicidad? A menudo se cita a Easterlin como demostración de que el crecimiento económico no da la felicidad, pero quizá fuera mejor decir que encontró pruebas de que el crecimiento económico no elimina la infelicidad.

Actualmente la escala va en muchos casos del uno al siete, y a veces del uno al diez. Está claro que así hay más margen de variación, aunque no se puede decir que sea un campo ilimitado. Estados Unidos podrá ser cien veces más rico que Liberia, por ejemplo (no, no podrá, lo es), pero en una escala del uno al tres o del uno al siete es imposible que sea cien veces más feliz. He ahí una verdad como un templo sobre nuestra manera de medir estas cosas, aunque a menudo se esconda debajo de la alfombra.

¿Y ese tal Richard Easterlin fue el que inventó la idea de que el dinero no da la felicidad?

Yo creo que la idea de que la felicidad no se compra con dinero se la debemos al budismo. La verdad es que Richard Easterlin averiguó algo bastante más sutil y más desconcertante. Por eso su descubrimiento suele recibir el nombre de «paradoja de Easterlin».

Easterlin descubrió que la felicidad se compra, y mucho, con dinero, pero siempre dentro del contexto de una sociedad determinada. Los ricos tienden a ser más felices que los pobres. Se trata de un dato muy sólido, aunque vale la pena señalar que hay otras cosas —el divorcio, el paro, la mala salud— que influyen mucho más en la felicidad que la simple escasez de billetes.

La paradoja de Easterlin es la siguiente: aunque los ricos sean más felices que los pobres, las sociedades más ricas no son más felices que las pobres. Dicho de otro modo, un aumento de sueldo del 10 por ciento te hará más feliz, pero un crecimiento económico del 10 por ciento no hará más feliz a la sociedad que te rodea.

Ahora entiendo que la llamen paradoja. ¿Cómo se explica?

Hay tres explicaciones posibles.

Una de ellas es que estas preguntas no nos aclaran gran cosa al extenderse en el tiempo; vaya, que si le pregunto en 1955 a un pescador portugués por su felicidad en una escala del uno al tres (en portugués), y en los años setenta le hago la misma pregunta a un asalariado japonés (en japonés), y en los noventa le hago la misma pregunta a un ama de casa alemana (en alemán), ¿aprendo algo al comparar las respuestas? Es razonable comparar a personas de una misma sociedad, en el mismo idioma y al mismo tiempo, pero lo que es más dudoso es que podamos extraer alguna conclusión del cotejo entre distintas sociedades a lo largo del tiempo.

El artículo de Easterlin contiene, por ejemplo, este dato intrigante basado en una encuesta de 1965: el 53 por ciento de los encuestados británicos eran «muy felices», frente a solo el 20 por ciento de los de Alemania Occidental y el 12 por ciento de los de Francia. Más recientemente, en una encuesta del Eurobarómetro, el 64 por ciento de los daneses se definían como «muy satisfechos», mientras que en Francia solo lo hacía el 16 por ciento de la población. ¿Concluiremos que los franceses son infelices? Es más: ¿podemos concluir algo? Los lingüistas avisan de que el mero hecho de presuponer que otros idiomas posean un equivalente exacto de la palabra «feliz» es injustificable, y una muestra de desidia.5

Imagínese, como experimento puramente hipotético, que en vez de calcular el PIB midiéramos el crecimiento económico preguntando a la gente en una encuesta: «¿Cómo diría usted que es de rico en este momento? ¿Muy rico, bastante rico o nada rico?». Piense en la calidad de los datos que se obtendrían, y en cómo podrían cambiar con el paso del tiempo. Imagínese también que yo hubiera dicho que era «bastante rico», pero que no hubiera oído hablar de Bill Gates. Después veo un documental sobre Bill Gates y cambio mi respuesta a «nada rico». No significaría que tuviera menos dinero, ni que me sintiera más pobre, sino solo que habría revisado mi perspectiva sobre el grado de riqueza que es posible alcanzar. Tal vez ocurra lo mismo en el caso de la felicidad: quizá nos sintamos más felices que nuestros padres pero hayamos ajustado subconscientemente nuestras ideas sobre el grado de felicidad al que es razonable aspirar. O tal vez no. Es difícil saberlo.

La segunda posibilidad es que estas encuestas internacionales sí nos aclaren algo, pero que las conclusiones de Easterlin ya no sean válidas por basarse en datos tan imprecisos como los que tenía a su disposición en la década de los setenta. En Japón, por ejemplo, la media de felicidad parecía haberse estancado en pleno auge de su economía. Sin embargo, cuando se han vuelto a traducir los cuestionarios japoneses ha quedado en evidencia que la razón por la que los nipones parecían menos satisfechos era que las preguntas habían ido cambiando y elevando gradualmente el rasero de la felicidad.

Algunos economistas, como Betsey Stevenson, han publicado investigaciones en las que sostienen que cuando se mide como es debido la felicidad se constata que sí es posible comprarla con dinero tanto en el conjunto de una sociedad como en cuanto a sus integrantes. Justin Wolfers, un colaborador de Stevenson, me dijo que la relación entre satisfacción vital e ingresos es «una de las correlaciones más elevadas que se pueden observar en series de datos internacionales dentro del ámbito de las

ciencias sociales».6

Sin embargo, Easterlin y otros expertos han contraatacado con nuevos análisis. Mi conclusión es que aún está por ver. Es posible que no exista ninguna paradoja de Easterlin, pero es pronto para descartarla.

La tercera explicación de la paradoja de Easterlin consiste en darla por válida y llegar a la conclusión de que lo que le importa a la gente no son los ingresos absolutos, sino los relativos, es decir, su posición económica dentro de la sociedad. Otra manera de interpretarlo es que en el fondo la gente no es tan feliz por lo que gana como por su estatus —juego de suma cero, en el sentido de que si asciendes en la jerarquía alguien tiene que bajar—, y que el estatus está estrechamente vinculado a los ingresos. Por lo tanto, quizá la felicidad no se compre con dinero, pero sí *siendo más rico que los demás*.

La verdad es que esta tercera hipótesis suena muy, pero que muy verosímil.

Hay una encuesta famosa de los economistas Sara Solnick y David Hemenway que suele resumirse así: si preguntas a la gente si preferiría tener ingresos de cincuenta mil dólares en un mundo donde todos los demás ganaran veinticinco mil o de cien mil dólares en un mundo donde todos los demás ganaran doscientos mil, verás que prefieren la primera opción, es decir, que optarían antes por ser ricos en términos relativos que por serlo en términos absolutos.7 De todos modos, no se lo tome a pies juntillas: la mayoría de los encuestados por Solnick y Hemenway eran estudiantes de la Universidad de Harvard, un grupo que tal vez destaque por su competitividad. Cuando los investigadores formularon la misma pregunta al personal de Harvard, solo una tercera parte respondió lo mismo.

Aun así, la idea de que lo que más le importa a la gente es la relación entre sus ingresos y los de su mismo grupo es de una verosimilitud tan grande que, a pesar de todas las dificultades que plantean los datos, costaría mucho convencer a nadie de que Richard Easterlin se equivoca.

Le aseguro que a mí sí me convence la conclusión de Easterlin. Señal de que deberíamos dedicar más recursos a medir como es debido la felicidad. No quiero que Bután siga siendo el único país del mundo que valora la «felicidad interior bruta».

Ah, sí, Bután... El reino de la cordillera del Himalaya es el ejemplo más claro que se me ocurre de que no es lo mismo recopilar estadísticas acerca de la felicidad que hacer feliz a la gente. Bután es objeto de veneración entre los pasmarotes felicistas...

Qué maleducado.

... Decía que Bután es objeto de veneración entre los pasmarotes felicistas, que parecen ignorar su dudoso historial en lo tocante a los derechos humanos. Según Human Rights Watch, muchos miembros de la minoría nepalesa del país han sido desposeídos de su nacionalidad y acosados hasta tener que emigrar. Claro que si ya eran infelices de por sí, quizá sea cierto que esta especie de limpieza étnica ha hecho aumentar los niveles medios de felicidad; eso en el propio Bután, que no en los campos de refugiados que hay al otro lado de la frontera con Nepal.8

Es curioso, pero lo de la «felicidad interior bruta» parece que surgió como un mecanismo de defensa: el anuncio de que «la Felicidad Interior Bruta es más importante que el Producto Interior Bruto» lo hizo en 1986 Jigme Singye Wangchuck, rey por aquel entonces del país, durante una entrevista para *Financial Times*, ante la insistencia con que el entrevistador le preguntaba por la falta de progreso económico en Bután. Su Majestad no ha sido el último en querer consolarse con mediciones alternativas del progreso. Cuando Nicolas Sarkozy era presidente de Francia encargó a los profesores Stiglitz, Sen y Fitoussi que estudiaran alternativas al PIB. Uno de los motivos de su entusiasmo fue sin duda que los franceses se pasan la mayor parte del tiempo sin trabajar, lo cual reduce el PIB de Francia. Probablemente el país quede mejor en la mayoría de los índices alternativos. No es ninguna insensatez echarles un vistazo, pero no nos engañemos: los políticos siempre andan en busca de medidas estadísticas que les hagan quedar bien.

Antes ha comentado que el presidente Obama nombró a varios expertos en economía de la felicidad. ¿Más de lo mismo?

Quizá no tanto, porque ninguno de los designados —Alan Krueger, Betsey Stevenson y Cass Sunstein— cobraba de un empleo centrado en la economía de la felicidad, lo cual no quita que el profesor Krueger haya hecho investigaciones muy interesantes sobre el bienestar subjetivo con los psicólogos Norbert Schwarz y Daniel Kahneman (sí, Kahneman, el premio Nobel de cuyos estudios hemos hablado en el contexto de los precios pegajosos).9

El propio Kahneman señala que el concepto de «felicidad» es muy ambiguo. «El concepto de felicidad se tiene que reorganizar», me dijo en una entrevista de otoño de 2010. En realidad hay tres conceptos: primero el tipo de resumen objetivo que miden los estudios de Easterlin (y casi toda la economía de la felicidad), consistente en preguntar lo satisfecha que está la gente con su vida; después el flujo emocional continuo —ahora estoy cansado, ahora me río, ahora me angustio, ahora me alegro, ahora estoy que me salgo...—, que podría decirse que resulta en una vida placentera (o no); y por último algún esfuerzo externo por medir el bienestar ajeno con criterios objetivos (si la persona duerme bien, si tiene problemas de salud, etcétera). La pereza mental lleva a menudo a meter los tres conceptos en el mismo saco y

etiquetarlos como «felicidad», pero no son lo mismo. De hecho podría argumentarse que la propia felicidad, término de una admirable flexibilidad, significa algo más que cualquiera de las tres cosas.

Lo que intentan Kahneman y sus colegas es medir el flujo de estados emocionales, o más exactamente hacer un seguimiento del tiempo diario que una persona pasa sintiendo algún tipo de emoción negativa como el miedo, la ira o la tristeza. El «método de reconstrucción del día» pide a la gente que recuerde cada episodio del día anterior junto con el sentimiento que lo dominaba: entusiasmo, aburrimiento, alegría, irritación...

Por cierto, Kahneman tiene un artículo coescrito con Angus Deaton que aclara mucho el tema del dinero y la felicidad.10 Kahneman y Deaton observaron que había una correlación ilimitada entre ingresos altos y satisfacción vital, aunque a partir de unos setenta y cinco mil dólares de ingresos anuales cualquier dinero de más no mejoraba el estado de ánimo tal como lo evalúa la reconstrucción del día.

O sea, que lo de que la felicidad puede comprarse con dinero depende de lo que se entienda por felicidad.

Exacto. La reconstrucción del día arroja resultados muy distintos a los de las encuestas más tradicionales de satisfacción vital. Según una encuesta que comparaba a las mujeres francesas con las de Ohio, las americanas tenían el doble de posibilidades de decir que estaban muy satisfechas de sus vidas. Sin embargo, eran las francesas las que pasaban más tiempo al día de buen humor. No es lo mismo disfrutar cada minuto que emitir un juicio global sobre lo satisfactoria que es la vida.

Si está usted decidido no solo a medir la felicidad sino a que influya en su política, será una distinción que deberá empezar a tomarse en serio.

¿Tienen repercusiones distintas en la política?

Muy buena pregunta.

Si creemos en la explicación que dio Richard Easterlin de su paradoja —que a la gente no le importan los ingresos en términos absolutos, sino en relación con los demás— obviamente sería un argumento a favor de una fiscalidad redistributiva. A fin de cuentas, quitándoles dinero a los ricos se hace más felices a todos los demás, incluso antes de haber gastado el dinero. Pero claro, la fiscalidad redistributiva ya existe. Lo que no está tan claro es si debería serlo aún más. Otra repercusión política de las investigaciones sobre la satisfacción vital es que hay que esforzarse mucho por reducir el paro, siendo como es tan deprimente (aunque espero que eso ya lo tuviera usted pensado).

Otra posibilidad es usar los datos de satisfacción vital para calcular las indemnizaciones que corresponden por justicia a las personas que han sufrido

lesiones o la pérdida de un ser querido. El economista británico Andrew Oswald tiene datos sobre los sentimientos que provocan estas desgracias en quien las padece, y sobre la cantidad de dinero que puede esperarse que compense el impacto emocional de unas experiencias tan traumáticas. Sin embargo, por útil que pueda ser esta práctica, no forma parte de la política macroeconómica.

Dicho así parece todo inútil.

No, no es inútil, pero tampoco revolucionario. Recuerde que muchos países ya recogen datos sobre la satisfacción vital, y que no es muy difícil reunir algunos más. Se trata simplemente de añadir más preguntas a encuestas que ya existen.

El método de reconstrucción del día utilizado por los profesores Kahneman y Krueger es más caro, pero quizá también más útil para inspirar medidas políticas. Kahneman y Krueger han propugnado que se publiquen mediciones de «contabilidad del tiempo» junto con las cuentas nacionales establecidas. Esta contabilidad se está adjuntando a una parte muy consolidada del sistema estadístico de Estados Unidos, la encuesta sobre usos del tiempo, que pregunta a la gente a qué dedica su tiempo: al transporte, a rezar, a ver la tele, a comer... La innovación consiste en combinar estas encuestas sobre usos del tiempo con el método de reconstrucción del día para obtener una medida de cuánto representan los episodios de mal humor en el día de las personas, y un registro de lo que hacen mientras los experimentan.

Tengo curiosidad.

De acuerdo. Las actividades que más fácilmente generan mal humor son el transporte y el trabajo. La comida, la cena y las relaciones sexuales no se consideran casi nunca desagradables, aunque es de suponer que si uno se equivoca de cónyuge las tres cosas pueden ser más bien decepcionantes.

¿Qué me está diciendo, que prohíba el trabajo y subvencione el sexo?

Estaría bien, ¿verdad? No, ahora en serio: se habrá dado cuenta de que estos cómputos del tiempo a escala nacional pueden contribuir a evaluar proyectos como las inversiones que reducen el tiempo de transporte (nuevas carreteras o trenes de alta velocidad) o la construcción de lugares de ocio como parques, zonas de juego infantiles y museos. Por supuesto que no podemos rehuir del todo el problema de comparar mi seis sobre diez con el cinco sobre diez de otro individuo pero el método de reconstrucción del día puede ser un poco más objetivo, en la medida en que calibra el tiempo que dedican las personas a actividades que avinagran su carácter.

El equipo Kahneman-Krueger ha ideado una versión abreviada del método de reconstrucción del día que puede aplicarse en forma de encuesta telefónica normal, y la Oficina de Estadística Laboral de Estados Unidos ya ha realizado su primer encuesta con este método. Veremos cuáles son los resultados. Quizá pueda usar usted la técnica.

Quizá. Bueno, gracias por explicármela.

Ha sido un placer.
¿Qué, ya está satisfecho?

13

¿Tiene un tope el crecimiento?

¿Qué nivel de nuestra vida económica podemos esperar razonablemente para dentro de cien años? ¿Cuáles son las posibilidades económicas de nuestros nietos?

JOHN MAYNARD KEYNES, «Las posibilidades económicas de nuestros nietos», marzo de 1930

Quería dedicar este capítulo a los límites del crecimiento, ¿no?

Exacto. Prácticamente todo lo que he dicho hasta ahora se basaba en la premisa de que el crecimiento económico es bueno. A algunos les molesta, parece que sobre todo a los físicos.

Es curioso que lo comente. Desde que me han puesto a cargo de la economía he recibido un montón de links de vídeos de YouTube donde salen físicos que hablan del crecimiento exponencial.

Sí, a mí también me los envían. Está «El vídeo más importante que verás en tu vida», del físico Albert Bartlett —seré bien pensado y supondré que el título no lo eligió el propio profesor Bartlett—, que ya se ha visto unas cinco millones de veces, y eso que consiste en una clase estática de un hombre mayor que imparte a un grupo reducido de alumnos el mensaje clave de que «la principal limitación de la especie humana es nuestra incapacidad de entender la función exponencial». Otra diatriba más reciente y muy aplaudida sobre un tema similar adopta la forma de una entrada de blog titulada «Encuentro entre un economista exponencial y un físico finito», de Tom Murphy, también físico.[1]

¿Y qué dicen?

El punto clave es que tarde o temprano el crecimiento exponencial lleva a situaciones imposibles; y con «tarde o temprano» quieren decir «antes de lo que nos esperamos».

El crecimiento exponencial es cualquier tipo de crecimiento que aumente como el interés compuesto. El ejemplo clásico es el del arroz y el tablero de ajedrez. Cuenta una antigua historia que un rey entusiasmado con el ajedrez ofreció una recompensa

al inventor del juego, el cual solicitó un pago que sonaba muy modesto: un grano de arroz en la primera casilla del tablero, dos en la segunda, cuatro en la tercera y así siempre el doble. Al haber solo sesenta y cuatro casillas en el tablero de ajedrez, intuye uno que el total alcanzará como mucho algunos sacos de arroz, pero en realidad es una cantidad enorme, muchas veces mayor que la producción anual de arroz de todo el planeta. Lo que dice el profesor Bartlett es eso, que a nuestro cerebro le cuesta mucho aprehender las implicaciones del crecimiento exponencial.

La recompensa del tablero de ajedrez crecía un 100 por ciento en cada casilla, pero cualquier crecimiento puede ser exponencial: del 10 por ciento, del 1 por ciento y hasta del 0,0001 por ciento. Tarde o temprano todos dan problemas, porque cada crecimiento, por pequeño que sea, se multiplicará por otro crecimiento futuro. Según las célebres palabras que se atribuyen a Albert Einstein (aunque probablemente nunca las dijera), «la fuerza más poderosa del universo es el interés compuesto».

Las repercusiones en el crecimiento económico parecen obvias. Nuestra economía crece unos cuantos puntos porcentuales al año. Hasta ahora no es algo que haya generado problemas irresolubles, pero el crecimiento exponencial es crecimiento exponencial, y tarde o temprano —temen los físicos— llegaremos a una casilla del damero económico que no podremos llenar.

Parece un ataque directo a la propia esencia de las ciencias económicas.

Al contrario. Los economistas entienden el razonamiento sin problemas. Una de las primeras personas que recibió el nombre de economista fue el reverendo Thomas Malthus, fallecido hace casi doscientos años. La fama de Malthus descansa en su *Ensayo sobre el principio de la población*, donde explicó que el futuro traería problemas porque la población humana crece de modo exponencial y por lo tanto llegará un momento en el que no se pueda sustentar. Poco importa la rapidez con la que crezca la productividad agrícola, por decir algo: si es un crecimiento aritmético —10, 20, 30, 40, 50— se verá inevitablemente superada por la progresión exponencial del crecimiento de la población humana —2, 4, 8, 16, 32, 64—. Y será así al margen del índice de crecimiento real de la población, siempre y cuando esté por encima de cero y sea proporcional a la población existente. No se trata, por lo tanto, de un problema que nunca se les haya ocurrido a los economistas.

Es interesante verle tan comprensivo con Malthus. Yo creía que en los últimos dos siglos los economistas casi siempre lo habían ridiculizado.

Debo admitir que tiene usted gran parte de razón. Malthus no anduvo muy afortunado en sus cálculos temporales. Explicó que la disponibilidad de comida pondría coto a la población humana; tal vez no nos muriésemos de hambre, pero lo

que con toda certeza podíamos esperar era que cada vez que algún avance tecnológico elevase la calidad de vida el crecimiento de la población acabaría recortando distancias y haciendo que la calidad de vida cayera de nuevo al nivel de subsistencia. Se equivocaba. Matemáticamente no se puede discutir, pero lo erróneo eran las premisas: a corto plazo el progreso tecnológico fue más veloz que el crecimiento de la población, y en los últimos tiempos este último se ha ralentizado de manera drástica. Todo lleva a creer que la población del planeta se estabilizará.

Y un crecimiento cero de la población... bueno, no estoy muy seguro de por qué tiene que ser insostenible.

Ya, pero aunque se estabilice el crecimiento de la población el PIB seguirá creciendo. ¿Eso al final no estará reñido con el problema del arroz y el tablero de ajedrez?

Yo creo que nos encontramos ante una grave laguna en la lógica de los catastrofistas exponenciales. Ellos se fijan en el crecimiento exponencial de los procesos *físicos*, como el calentamiento, el enfriamiento, la luz, el movimiento... Es comprensible. Por algo son físicos, al fin y al cabo. A este respecto, lo más alarmante es la entrada del blog de Tom Murphy, que señala que si nuestro consumo de energía crece un 2,3 por ciento cada año —menos que los índices históricos, pero suficiente para que el consumo de energía se multiplique por diez en un siglo— todo el planeta tardará solo cuatro siglos en llegar al punto de hervor. Y no por el efecto invernadero. Para el razonamiento del profesor Murphy es irrelevante que la energía proceda de combustibles fósiles, de la energía solar o del polvo de las hadas. Se trata simplemente del calor sobrante que desprendemos sin poder evitarlo al usar energía para labores útiles. Y con las leyes de la termodinámica es bastante difícil discutir. El cálculo suena chocante, pero no es más que una reedición del arroz sobre el tablero.

He aquí el lapsus lógico: no es lo mismo el crecimiento de la energía que el de la economía. El PIB se limita a medir las cosas por las que está dispuesta a pagar la gente, y que no están necesariamente vinculadas al uso de la energía ni de ningún otro recurso físico. Es verdad que desde los inicios de la Revolución industrial ambas cosas han tendido a ir de la mano, pero no hay ninguna razón lógica que obligue a esta tendencia a continuar. Es más, parece que ya se haya frenado. ¿Quiere intentar adivinar cuánto ha crecido el consumo de energía por persona en Estados Unidos durante el último cuarto de siglo?

Supongo que me dirá que menos del 2,3 por ciento.

No solo menos de 2,3 por ciento, sino menos de cero. Comparando los datos de 1986 con los de 2011 he obtenido un crecimiento de −0,17 por ciento. Durante el

mismo período el crecimiento económico por persona estuvo por encima del 2,5 por ciento. En veinticinco años casi se multiplicó por dos el PIB, pero el consumo de energía solo aumentó en una cuarta parte. Si hubiera elegido otro período me habría salido un número un poco distinto, pero la conclusión habría sido la misma: en Estados Unidos no aumenta el consumo de energía por persona. Llegó a su nivel más alto en 1978. (Sí, es verdad que una parte de este consumo de energía se «externaliza» en forma de bienes manufacturados en China o México, que a continuación se importan, pero el efecto de esta externalización tampoco parece tan grande: las importaciones representan menos del 20 por ciento de la economía estadounidense. Además, el consumo de energía importada tiene su contrapartida en todas las cosas que fabrica internamente el país pero que exporta al extranjero.)

Japón, Reino Unido y la Unión Europea presentan el mismo panorama (y, dicho sea de paso, un consumo de energía por persona muy inferior al de Estados Unidos). El consumo de energía per cápita más alto de la historia de Reino Unido se produjo en 1973, y en Alemania en 1979. En Japón el máximo fue más reciente: en 2000. En todos estos países, sin embargo, la situación general es la misma: han crecido las economías, pero el consumo de energía por persona se ha mantenido estable o incluso ha descendido un poco. Actualmente, en Reino Unido, el consumo de energía por persona es el más bajo de los últimos cincuenta años. Las predicciones siempre son arriesgadas, pero visto que en los países ricos está cayendo el consumo de energía por persona, y se está reduciendo drásticamente el crecimiento de la población, no hay motivos para que el consumo de energía siga aumentando indefinidamente.

Es fácil comprender por qué el crecimiento económico exponencial no es igual al crecimiento de energía exponencial. Si me preocupa el dinero, puedo apagar la calefacción y ponerme un abrigo y un sombrero dentro de casa. Algo más de dinero me permitirá quitarme el sombrero y el abrigo y consumir más energía. No por ello, sin embargo, me asaré vivo para celebrar que me ha tocado la lotería.

Del mismo modo, me gusta la comida pero lo que puedo comer tiene un límite, y aunque estoy seguro de que en algunos casos la alta cocina comporta más desperdicios, no puedo imaginarme un crecimiento exponencial de la cantidad de comida que derrocho. La ropa de los ricos y famosos no pesa más que la que llevamos usted o yo.

Pero los ricos son más derrochadores: se ponen la ropa una vez y luego la tiran.

Tiene razón, pero gran parte del crecimiento económico no consiste en que se usen más materiales, sino en que los mismos materiales se vuelven más valiosos al ser utilizados para un objeto mejor diseñado. Es así en el caso de la comida y de la ropa, de mi ordenador, de mi bicicleta y de mi lavadora. Si todos empezáramos a usar coches voladores, mochilas de propulsión a chorro o teletransportadores,

probablemente podríamos quemar mucha energía a toda prisa, pero ahora mismo no es una posibilidad que me quite el sueño.

Mire, yo estoy totalmente de acuerdo con los ecologistas cuando dicen que no podemos seguir consumiendo cada vez más agua, expulsando cada vez más dióxido de carbono y quemando cada vez más carbón. El problema es si de ahí saltamos a la conclusión de que la propia economía no puede seguir creciendo. No es una deducción lógica. La economía se ha desmaterializado: lo que consumimos en los países ricos requiere cada vez menos recursos, debido a una tecnología más eficiente (LEDs en vez de bombillas incandescentes, portátiles en vez de ordenadores de sobremesa) o a que el valor reside sobre todo en el diseño estético (alta costura, alta cocina), o incluso a que el producto —como el eBook que tal vez esté leyendo, o el audiolibro que se descarga— es digital y casi carece por completo de forma física.

Piense en Nueva York. Es una ciudad donde se gana mucho dinero, y que lleva más de un siglo ejerciendo como motor creativo: editoriales, música, moda, arte, finanzas, software... Todo lo que se le pueda ocurrir. Aun así, el consumo de energía por persona en Nueva York es menor que en el conjunto de Estados Unidos. De hecho es inferior a la media de cualquier estado americano. En última instancia, muchas de las cosas a las que damos valor —incluyendo el valor en el sentido más prosaicamente pecuniario de «estar dispuestos a pagar mucho dinero a cambio»— se pueden hacer sin gastar cantidades ingentes de energía.

Tal vez en el futuro nos acaben conectando a todos a máquinas de realidad virtual donde podremos experimentar la totalidad de los placeres imaginables. Con el tiempo de ocio que pasamos ya en espacios virtuales, desde Facebook hasta World of Warcraft... Quizá el crecimiento económico del porvenir gire en torno a la longevidad, la ausencia de molestias y pesares, y otros adelantos médicos. Quizá tengamos electrodomésticos que convertirán el material que no se desee en algún nuevo y maravilloso juguete. Nadie lo sabe. La cuestión es que el crecimiento económico y el crecimiento energético no son lo mismo, y existen buenos motivos para creer que ya están en proceso de desacoplarse.

Perdone que me cueste imaginar un crecimiento económico exponencial entre cerebros que flotan en cubas de realidad virtual. Imaginémonos, en vez de eso, que el crecimiento económico está más ligado a los recursos físicos de lo que piensa usted, y que llega un punto en que tenemos que aceptar un crecimiento económico cero. ¿Eso no socavaría todo nuestro planteamiento de las ciencias económicas?

Yo no creo que en el fondo nuestro modelo económico dependa del crecimiento, pero vale la pena analizar la pregunta. El problema es el siguiente: el progreso tecnológico hace que produzcamos cada vez más por hora. Si no mantenemos un estado perpetuo de crecimiento económico, tarde o temprano ocurrirá una de estas dos cosas: o todos aprendemos a trabajar menos (semanas de dos días, por ejemplo,

y fines de semana de cinco con robots que nos traigan café y nos hagan masajes) o se masifica el paro.

De momento, a juzgar por los datos, no parece que se nos dé estupendamente bien convertir en ocio la riqueza. Es el problema que se planteaba Keynes en un famoso ensayo de 1930, «Las posibilidades económicas de nuestros nietos». Keynes calculó que si todo iba bien en 2030 habríamos cubierto todas nuestras necesidades materiales básicas, y que nuestro «problema real y permanente» sería cómo emplear nuestra libertad de las preocupaciones materiales, o cómo ocupar nuestras horas de ocio «para vivir sabia y agradablemente bien». Ahora que ya no falta tanto para 2030, constatamos que Keynes anduvo muy acertado en lo relativo al crecimiento económico, pero vemos que el problema de llenar un sinfín de horas de ocio no es todavía una prioridad. Seguimos trabajando mucho, aunque no tanto como en otras épocas. Las encuestas de usos del tiempo muestran que entre 1965 y 2003 las mujeres estadounidenses ganaron entre cuatro y seis horas semanales de ocio, y que a los varones aún les fue mejor, ya que ganaron entre seis y ocho.[2] También vivimos más, pasamos más tiempo en el colegio y la universidad, y nos jubilamos más pronto que antes, así que el porcentaje de nuestras vidas dedicado al trabajo va bajando. Ahora bien, lo hace mucho menos deprisa de lo que se esperaba Keynes, teniendo en cuenta el crecimiento del PIB.

¿Y eso no podría indicar que si se detiene el crecimiento económico pero sigue aumentando el crecimiento de la producción por hora a causa del progreso tecnológico algunas personas se matarán a trabajar mientras la mayoría está en el paro?

Bueno, si seguimos haciendo las cosas como ahora puede ser. Una posible respuesta —que es la que defiende el economista Robert Frank— sería gravar el consumo. Cuanto más consumes, más pagas. A medida que aumenta el impuesto sobre el consumo se hace más atractivo tomarse tiempo libre y salir a pasear o pintar una acuarela. De hecho en la mayoría de las economías avanzadas ya hacemos algo así, con la fiscalización progresiva de las rentas. (Gravar el consumo es como gravar los ingresos si bien con una exención para el dinero que se ahorra o se invierte en vez de gastarlo.) Aun así, quizá haya que hacer más. Usted manda. A ver qué se le ocurre.

Pero ¿no hay ninguna otra razón de que nuestra economía esté ligada al crecimiento? ¿No necesitamos crecimiento para poder saldar nuestras deudas?

No es del todo así. Lo que es cierto es que aumentando los ingresos las deudas se soportan con más facilidad. A usted le será más fácil pagar la hipoteca si le suben el sueldo cada año que si se lo dejan igual hasta que se jubile. Sin embargo, eso no

significa que sea imposible acabar de pagar la hipoteca sin que le suban nunca el sueldo. Del mismo modo, lo único que supondría una economía de crecimiento cero es que ninguna generación sería más rica que la anterior. La gente seguiría teniendo motivos para endeudarse, aunque no hubiera un aumento de ingresos en el horizonte. Se podría seguir pidiendo un crédito para ir a la universidad, comprarse el primer coche y adquirir una casa. Una vez saldadas esas deudas se empezaría a ahorrar para la jubilación. Al final cada persona se jubilaría y viviría de sus ahorros. No porque hubiera dejado de crecer la economía dejaría la gente de querer utilizar su poder adquisitivo mediante el recurso al endeudamiento.

Estoy de acuerdo en que en un mundo de crecimiento cero los gobiernos tendrían que replantearse algunas cosas. Ya no podrían basar la financiación de sus sistemas de pensiones y asistencia médica en la esperanza de que cada generación fuera más numerosa y rica que la anterior y pagase la cuenta sin problemas. Tampoco podrían incurrir sistemáticamente en pequeños déficits a sabiendas de que la proporción entre la deuda y el PIB se mantendrá estable. Hasta es posible que los gobiernos consideraran sensato cancelar todas sus deudas de modo paulatino, e incluso acumular activos, como ya hacen unos pocos países ricos en recursos. A largo plazo, en un sistema económico de crecimiento bajo o nulo, todos, desde las personas hasta los gobiernos, tendrían que ser más cuidadosos con sus deudas de lo que han sido en los últimos años. Habrá quien lo vea revolucionario. Yo lo consideraría como un modesto cambio de conducta.

O sea, que no hace falta que abra los links de YouTube.

Yo le aconsejo que se centre en el auténtico problema. Si le preocupan las emisiones de dióxido de carbono —y yo creo que deberían preocuparle—, busque la manera de aumentar los costes de emitirlo, cosa que tendría que poder lograrse con un impuesto sobre el carbono, o con un plan de autorización de emisiones. Lo mismo le digo para el consumo de energía, o el de metales de tierras raras, o el de agua, o el de prácticamente todo. El crecimiento económico no es un problema en sí. Lo problemático es consumir recursos no renovables. Ahora mismo no hace falta que nos preocupemos por los límites físicos del crecimiento económico, aunque puedan llegar a existir en el futuro. Lo que sí hay son muchos problemas ecológicos reales y tangibles que es necesario abordar lo antes posible.

14

Desigualdades

El desequilibrio entre ricos y pobres es la enfermedad más antigua y más grave de todas las repúblicas.

PLUTARCO

Aún no hemos hablado mucho sobre la pobreza y la desigualdad.

Estoy de acuerdo. La razón es que ninguna de ambas cosas desempeña un papel muy importante en los modelos macroeconómicos estándar. Aún tendemos a manejarnos con grandes montos económicos que confluyen entre sí como el contenido de las cubetas del MONIAC de Bill Phillips. Los temas que nos hemos estado planteando —oferta y demanda totales, producción, precios pegajosos— no nos dan una idea muy clara de quién recibe qué en la economía; pero a usted, como es obvio, le interesa saber si la suya se caracteriza por una amplia clase media que vive con relativo desahogo o bien por una élite de superricos que se blinda de la miseria generalizada que la rodea.

Si lo que pretendemos es comparar países o épocas, nos damos cuenta de que no es tan fácil medir la pobreza y la riqueza. Hasta lo que parece más sencillo —como saber quién ha sido la persona más rica de la historia— se resiste a ser analizado. Si comparamos, por ejemplo, a Bill Gates y Marco Craso, el plutócrata más famoso de la República romana, nos encontramos enseguida comparando aviones privados con bodegas llenas de vino y aceite de oliva.

Creo que me preocupa más resolver la pobreza que hacer un ranking histórico de superricos.

Por supuesto, pero es que la otra punta de la escala de ingresos presenta casi las mismas dificultades. ¿Cómo definimos la pobreza?

Hombre, pues me imagino que será no poder permitirse lo más básico: comida, ropa y techo.

Bueno, pues entonces me está hablando de una definición absoluta de la pobreza a partir de una medición objetiva del poder adquisitivo. Es un planteamiento de larga

tradición, no cabe duda. Uno de sus pioneros fue el cuáquero Seebohm Rowntree, hijo del rico chocolatero Joseph Rowntree. A finales del siglo XIX Seebohm se propuso medir la pobreza que le rodeaba en su ciudad natal, Nueva York, y para ello definió un «umbral de pobreza» basado en el cálculo de cuánto costaba comprar determinados productos de primera necesidad, incluida una ración dominical de puré de guisantes con tocino. Quien no pudiera permitirse esos artículos básicos quedaba por debajo del umbral de pobreza de Seebohm.

Los umbrales absolutos de pobreza siguen siendo un concepto atractivo. El Banco Mundial trabaja con varios, como el famoso umbral de «un dólar al día» que define la pobreza extrema, y que debemos al genio de un tal Martin Ravallion, un economista que a finales de los años ochenta observó que varios países tenían umbrales de pobreza que rondaban los trescientos setenta dólares al año. La definición oficial de «un dólar» es mucho más complicada de lo que podría imaginarse. Para empezar se actualiza para tener en cuenta la inflación, o sea, que en realidad se trata de lo que hace veinticinco años se podría haber comprado con un dólar. También se ajusta al coste de la vida, ya que de lo contrario no tendría mucho sentido como umbral de pobreza global. El «dólar» de Delhi, en consecuencia, no es lo que recibiríamos si convirtiésemos un dólar al tipo de cambio internacional, sino mucho menos. La idea es que quien vive en India con un dólar al día solo pueda comprar lo que daría de sí un dólar en Estados Unidos, es decir, un poco de arroz y lentejas, y techo ni por asomo.[1]

Me sorprende que sea tan poco. En Estados Unidos sería imposible sobrevivir con un dólar al día.

Pues en los países más pobres hay cientos de millones de personas que viven así. De todos modos, es verdad que con un dólar al día como referencia nos sería muy difícil mantener una conversación útil sobre lo que significa ser pobre en Estados Unidos, país que, mire usted por dónde, tiene sus propios umbrales absolutos de pobreza en función del tamaño del hogar de que se trate: en 2012, el umbral para una sola persona era de 30,52 dólares al día, muy por encima de lo que consideraría como pobre el Banco Mundial.

La definición estadounidense de pobreza es de hace cincuenta años: su umbral lo calculó en 1963 Mollie Orshansky, una investigadora de la Administración de la Seguridad Social que basó su estimación en un método muy similar al empleado sesenta y cuatro años antes por Seebohm Rowntree: tratar de averiguar cuánto costaba alimentar a una familia con una dieta razonable. (Los criterios nutricionales los había establecido la propia Mollie Orshansky a finales de la década de los cuarenta y en la de los cincuenta, cuando trabajaba en el Bureau of Human Nutrition and Home Economics. Cabe destacar su realismo al definir los requisitos de sus planes alimenticios de cara a las familias, y muy concretamente el de que «todas las comidas las preparará en su domicilio el ama de casa, compradora prudente,

cocinera habilidosa y buena administradora».)[2] Habida cuenta de los recursos limitados de la época, la estimación de Orshansky no era ninguna tontería; el problema es que desde su adopción oficial por la Casa Blanca, en 1969, el umbral solo ha cambiado para reflejar la inflación.

Sensato lo parece, pero no es mucho dinero.

Claro que no es mucho dinero. Si lo fuera no sería un umbral de pobreza, ¿no? De todos modos no tengo muy claro que un umbral absoluto de pobreza sea el mejor planteamiento, como ha dado a entender usted. A fin de cuentas, si Seebohm Rowntree hubiera sido funcionario Estados Unidos quizá seguiría usando un umbral de pobreza basado en el precio del puré de guisantes.

Por cierto, se lo quería preguntar: ¿qué es eso del puré de guisantes con tocino?

Por eso lo digo. Usted no lo sabe, y yo, pese a haber leído la descripción en la Wikipedia, tengo que reconocer que tampoco me hago una idea muy concreta. Aun así, si tuviéramos umbrales absolutos de pobreza definidos en 1899 y ajustados a la inflación, ese manjar victoriano que es el pastel de guisantes seguiría en las estadísticas actuales de pobreza como eco de costumbres culinarias obsoletas. Huelga decir que a Seebohm Rowntree no se le pasó por la cabeza preguntar por el precio de la electricidad ni del agua corriente, que en su época, como lujos que eran, carecían de importancia a la hora de saber quién era pobre. En cuanto al precio de un televisor o de una conexión a internet, ni siquiera se habría imaginado calcularlo, como es lógico.

Ya, pero es que la gente no necesita televisor ni conexión a internet. Eso son lujos.

Un momento, un momento. Estoy de acuerdo en que la necesidad de televisor o de internet no es comparable a la de comida, ropa y techo, pero ¿está usted seguro de querer meterlos en el mismo saco que la alta costura, los bolsos de marca y el champán? Imagínese que su hijo vuelve del colegio, en un país rico, y cuenta que en su clase hay un niño cuya familia no tiene bastante dinero para comprarse un televisor. ¿De verdad que le contestará: «No digas tonterías, hijo, que esa familia no es pobre»?

¿Qué me está diciendo, que la pobreza no se tiene que medir en términos absolutos sino relativos?

Bueno, tampoco es tan fácil. Las definiciones en bruto de la pobreza relativa, como las que se usan en Europa, son bastante raras. Eurostat, por ejemplo, la agencia de estadística de la Unión Europea, define el umbral de pobreza como el 60 por ciento de la renta media de un país. (La renta media es lo que gana la persona que ocupa el centro de la distribución de ingresos, es decir, la que es más pobre que la mitad de la población y más rica que la otra mitad.)

Se deduce algo extraño: que la pobreza es permanente a menos que cambie la desigualdad. Si mañana en Europa se despertase todo el mundo dos veces más rico, los índices de pobreza europeos no se moverían de donde están. En cambio, durante la última recesión bajó el índice de pobreza en Reino Unido. Obviamente, la razón es que también lo hizo el umbral de pobreza. Una familia podía tener los mismos ingresos que antes pero «escapar de la pobreza» debido a la caída de la renta media.

No puede ser. El umbral de pobreza de Eurostat compara los hogares pobres con los de ingresos medios, ignorando la situación de los ricos. Yo creo que sería mejor llamar al pan, pan y al vino, vino y reconocer que lo que mide Eurostat no es otra cosa que la desigualdad en la mitad inferior del espectro de la renta.

Nunca está contento, ¿eh? Primero descarta la idea de un umbral absoluto de pobreza y ahora descarta la de un umbral relativo de pobreza.

El problema ya lo señaló Adam Smith en 1776, al escribir en *La riqueza de las naciones*: «Una camisa de lino, por ejemplo, no es —estrictamente hablando— necesaria para la vida. Los griegos y los romanos vivían, supongo, muy confortablemente aun cuando no tenían telas de lino. Pero en los tiempos actuales, en la mayor parte de Europa, un trabajador respetable tendría vergüenza de aparecer en público sin una camisa de lino».

Lo que quiere decir Smith no es que la pobreza sea relativa, sino que es un estado social. Diga lo que diga Eurostat, nadie se vuelve pobre solo porque se le suba el sueldo al ciudadano medio; sí se empobrece, en cambio, cuando algo que no puede permitirse —como un televisor— pasa a ser visto como socialmente imprescindible. A una persona puede faltarle el dinero necesario para participar en la sociedad, y eso es pobreza, en un sentido importante.

Para mí los umbrales de pobreza que tienen más sentido son los absolutos que se ajustan con el paso del tiempo para reflejar los cambios sociales. Una de las tentativas dentro de esta línea se debe a una fundación creada justamente por el padre de Seebohm Rowntree. La Joseph Rowntree Foundation recurre a grupos de discusión para determinar qué se percibe hoy en día como necesario para participar en la sociedad, lista que incluye unas vacaciones en apartamento, un móvil sin virguerías y bastante dinero para comprarse un traje barato cada dos o tres años. Son

cosas subjetivas, por supuesto, pero es que la pobreza también es subjetiva. Dudo que lleguemos muy lejos si confiamos en que algún experto —incluso tan juicioso como Mollie Orshansky o Seebohm Rowntree— establezca de forma exacta y permanente qué significa ser «pobre».

Aunque aceptemos una idea bastante más simple como la de un umbral absoluto de pobreza basado en la nutrición, siempre surgirán complicaciones, empezando por una tan obvia como el coste de la vida, que es más bajo en Alabama que en Nueva York, por poner un ejemplo. En principio los umbrales absolutos de pobreza pueden y deben tomar en cuenta el coste de la vida, pero el de Estados Unidos no lo hace. Otro problema es el de cómo tratar la pérdida de ingresos a corto plazo. Una ejecutiva media que se queda sin trabajo y está tres meses en el paro antes de encontrar otro puesto bien remunerado puede quedar temporalmente por debajo del umbral de pobreza en cuanto a ingresos, pero con buenas perspectivas de futuro, tarjeta de crédito y ahorros en el banco no tendrá necesidad de vivir como si fuera pobre; tanto es así, que lo más probable es que mantenga sus hábitos de gasto pre-pobreza. Por eso algunos economistas prefieren no medir la pobreza por lo que ingresa un hogar en una semana, mes o año determinados, sino por lo que gasta.

Lo entiendo. Es complicado. Pero si me permite dejar al margen toda esa complejidad para procurarnos algo de perspectiva, ¿cuántos pobres hay?

Según la definición del gobierno de Estados Unidos, en 2011 era pobre el 15 por ciento de la población del país, el porcentaje más alto desde principios de los años noventa, frente al 12,3 por ciento en 2006, justo antes del inicio de la recesión. Aquí se aprecia uno de los atractivos de los umbrales absolutos de pobreza, a pesar de todos sus defectos: si la pobreza sube durante las recesiones, es probable que las mediciones que se estén haciendo sean razonables.[3]

La Unión Europea no usa un umbral de pobreza comparable, pero en 2000 un grupo de investigadores de la Universidad de York trató de averiguar cómo serían los índices de pobreza europeos calculados con criterios estadounidenses. El espectro resultante fue desde el 48 por ciento en Portugal hasta el 6 por ciento en Dinamarca, con un 12 por ciento para Francia, un 15 por ciento para Alemania y un 18 por ciento para Reino Unido. Huelga decir que los ingresos nacionales influyen mucho en la pobreza absoluta (es bastante más pobre Portugal que Dinamarca), pero también lo hace la distribución de los ingresos (puesto que Francia y Reino Unido presentan rentas medias bastante parecidas, si bien Francia es más igualitaria).4

A nivel global, como hemos visto, el Banco Mundial usa el «dólar al día» como baremo para la pobreza extrema. La cantidad de personas definidas como pobres por este exiguo umbral ha descendido a gran velocidad. Un célebre objetivo de desarrollo internacional era el de reducir a la mitad la parte de la población del mundo en situación de pobreza extrema entre 1990 y 2015. Pues bien, lo hemos conseguido, en gran medida gracias al crecimiento de China: en 1990 el 31 por

ciento de la población de los países en desarrollo vivía con menos de un dólar al día, y en 2008 el porcentaje había bajado al 14 por ciento. Eso es progreso auténtico.

Estados Unidos no ofrece un panorama tan alentador. Durante la década de los sesenta cayeron en picado los índices de pobreza, desde el 22 por ciento de finales de la década anterior, aproximadamente, al 11,1 por ciento en 1973, porcentaje que sigue siendo el más bajo de toda la historia del país. Sorprende bastante, la verdad, que un país pueda gozar de varias décadas de crecimiento económico sin experimentar ningún progreso en el número de personas situadas por debajo del umbral absoluto de pobreza, sobre todo cuando la experiencia de los años sesenta demostró que era posible progresar con rapidez.

Entonces ¿cuál es la solución?

Existen tres planteamientos generales. El primero es inspirarse en un personaje de *La hoguera de las vanidades*, de Tom Wolfe: «aislar, aislar y aislar», o sea, tratar a los pobres como individuos a quienes hay que poner en cuarentena.

Vergonzoso.

Me alegro de que se lo parezca. Seguro que revisará usted en consonancia todas sus leyes sobre inmigración, porque parece que hay mucha gente que no ve del mismo modo la pobreza en sus conciudadanos que en los extranjeros...

Bueno, pasemos a las soluciones de verdad: entre los dos enfoques restantes, la cuestión es si desea usted canalizar sus recursos en forma de transferencias directas de dinero o de mejora de las oportunidades, como por ejemplo ocupándose de los colegios, luchando contra la delincuencia e intentando crear puestos de trabajo más óptimos. Por decirlo de otro modo, ¿qué es preferible, prestar ayuda a los pobres o facilitar que se ayuden a sí mismos?

Según una determinada escuela de pensamiento, las transferencias de dinero son contraproducentes porque fomentan actitudes irresponsables, como la dependencia o el consumo de drogas, cosa que no está en absoluto demostrada. Varias generaciones de políticos no han tenido reparos en hacer mal ambiente usando como términos intercambiables «pobre», «irresponsable» o «problemático». Hace poco, el gobierno británico calculó que en Reino Unido había ciento veinte mil familias «con problemas», y el primer ministro, David Cameron, denunció que estaban asoladas por «la drogadicción, el alcoholismo y la delincuencia». Un análisis más pormenorizado mostró que los criterios para ser una «familia con problemas» no tenían nada que ver con la delincuencia o las drogas, y mucho con la pobreza, las discapacidades y el paro.5

De todas formas, aunque no sea lo mismo dar dinero a los pobres que dárselo a

unos marginados delincuentes, es posible que no resuelva los problemas de fondo. Teniendo en cuenta que las privaciones empiezan muy pronto en la vida, las entregas de dinero en mano no brindan necesariamente un trampolín a la autosuficiencia. ¿Y bien? Cada vez hay más pruebas sólidas basadas en pruebas aleatorias de que ofrecer a los niños instrucción en sus primeros años es de lo más sensato que se puede hacer.

La más famosa de estas pruebas es el Proyecto Preescolar Perry, que a mediados de los años sesenta impartió una magnífica educación preescolar a un grupo escogido aleatoriamente de niños afroamericanos desfavorecidos de entre tres y cuatro años.6 (En dinero de hoy en día el coste habría sido de entre once mil y doce mil dólares por cada crío.)

Al comparar a los niños del proyecto Perry con un grupo de control se observó que tenían en torno a un 45 por ciento más de posibilidades de acabar los estudios secundarios, y muchísimas menos de tener hijos fuera del matrimonio o quedar embarazadas en la adolescencia, en el caso de las chicas. A los cuarenta años los integrantes del grupo de control tenían más posibilidades de haber estado en la cárcel que de no haberla pisado, índice que en el caso de los preescolares del proyecto Perry era muy inferior (sin dejar de ser alto): 28 por ciento. En la madurez, por último, los niños del proyecto Perry ganaban un 40 por ciento más dinero.

Espectacular. ¿Y todo eso por recibir un poco de tiempo de calidad a los tres o cuatro años?

Sí. Ojo, que solo era un programa piloto con pocos participantes, y estamos hablando de un nivel determinado de educación preescolar para un grupo determinado de niños muy desfavorecidos y en un momento determinado de la historia, pero hay otros estudios fiables sobre la educación preescolar de calidad, y todo indica que es sumamente beneficiosa para los niños en situación de pobreza. Es más: desde una perspectiva a largo plazo, a su gobierno no solo no le cuesta nada, sino que en realidad gana dinero. Si tenemos en cuenta los impuestos suplementarios que acabaron pagando los niños del proyecto Perry, y el dinero ahorrado al no tener que mantenerlos en la cárcel, llegamos a la conclusión de que el programa se amortizó de sobra.

Mi consejo es que busque todos los estudios aleatorios que pueda —y encargue muchos más—, a ver qué averigua sobre la inversión en igualdad para los niños de familias pobres. El apoyo posnatal, la reforma escolar, el control de buenas prácticas y un trato justo de la delincuencia son candidatos muy plausibles a constituir intervenciones sociales eficaces. Además, seamos sinceros: no podrá hacer estudios aleatorios sobre la política monetaria o las políticas de estímulo, así que disfrute siempre que pueda de unas pruebas serias.

Otra cosa: se ha puesto de moda un nuevo plan que donde primero se ha implantado es en América Latina, y que recibe el nombre de «transferencia

condicionada en efectivo». La idea es dar dinero a las familias pobres a condición de que hagan algo que quiera usted que hagan, como por ejemplo mandar a sus hijos al colegio o vacunarlos. Los atractivos de este plan son evidentes: se obtienen intervenciones sociales tan molonas como la educación preescolar, y al mismo tiempo se les da dinero a las familias pobres garantizando que se comportarán. También son evidentes las desventajas: puede que los que más ayuda necesiten sean los niños de familias extremadamente desestructuradas, y sin embargo quedan excluidos. Me pregunto si no valdría la pena poner en marcha unos cuantos programas piloto debidamente evaluados...

Tomo nota. Pero hemos empezado esta conversación hablando de la desigualdad, y sigo con ganas de entender qué pasa. ¿Verdad que está aumentando?

Depende de cómo se mida. Los países más ricos del mundo son cada vez más ricos, y si algo hacen los más pobres es empobrecerse aún más. Ahora bien, este parámetro simplista de la desigualdad presenta graves defectos. Para empezar pasa por alto lo que ocurre en los países que no son los más ricos ni los más pobres. China, por ejemplo, se ha estado desempobreciendo a una velocidad espectacular. Una medición de la desigualdad que otorga el mismo peso a un país hundido en la pobreza como Burundi (con una población de ocho millones de habitantes) que a un país como China (con mil trescientos millones), antes pobre y ahora en pleno auge, indicará que la desigualdad creció drásticamente entre 1950 y 2000, pero que desde entonces se ha aliviado un poco. En cambio una medición más sensata, que pondere a los países según su población, indicará un progreso incuestionable: entre 1950 y 1990 la desigualdad se redujo gradualmente, y a partir de 1990 cayó a gran velocidad.

Muy buena noticia... y un poco sorprendente. ¿Hay alguna trampa?

La hay, sí, y está relacionada con el otro error en que se incurre al comparar la desigualdad entre países: el de ignorar las condiciones de desigualdad dentro de los propios países. Las estimaciones que le he dado hasta ahora —calculadas por Branko Milanovic, del Banco Mundial— comparan la renta media de cada país.7 Imagine, sin embargo, que Estados Unidos se convirtiese en una utopía socialista y empezara a redistribuir el dinero de Bill Gates, Warren Buffett y todos los multimillonarios de los hedge funds hasta que cada habitante del país tuviera los mismos ingresos. Desde el punto de vista de una medición sencilla de la desigualdad mundial que se limitase a comparar las medias nacionales daría lo mismo, porque Estados Unidos seguiría siendo igual de rico que antes.

Cuando Milanovic hace el esfuerzo de ajustar sus cifras a la desigualdad interior

de los países constata que hasta finales del siglo XX la desigualdad global fue en aumento. Parece que ahora disminuye —probablemente por primera vez desde la Revolución industrial—, pero es una reducción bastante modesta. Sabiendo como sabemos que la simple desigualdad entre países disminuye muy deprisa, la lógica nos dice que dentro de las fronteras de muchos países tiene que crecer, bastante deprisa también. Y es lo que ocurre, en efecto: si medimos las dos cosas al mismo tiempo casi se neutralizan.

Mmm... ¿Qué debería preocuparnos más, la desigualdad entre países o la interna de cada país?

Interesante pregunta. Se podría argumentar que es más preocupante la desigualdad entre países, porque es imposible que sea meritocrática. Nacer en un hogar medio de Zimbabue o Eritrea, por poner dos ejemplos, supone prácticamente una condena a la pobreza, por muy genial que se sea (salvo que se pueda emigrar). Si alguien nace pobre en Estados Unidos o en Reino Unido, pero es inteligente y con la personalidad adecuada, tiene posibilidades de superar la desventaja. Podría decirse, por lo tanto, que la desigualdad entre países es la más perniciosa. Por otro lado, cabría defender que la desigualdad interna de un país es más corrosiva socialmente, y tiene más fácil solución.

Pues centrémonos en la cuestión de la desigualdad dentro de los países, que por algo es la que va por mal camino. ¿A qué se debe?

Depende de dónde miremos, y de cómo midamos. Un enfoque interesante es fijarse en los tres grandes países en desarrollo, Brasil, China e India. Aunque a menudo se agrupan, no tienen nada que ver en muchos aspectos, y uno de ellos es la evolución de la desigualdad.

Empecemos por Brasil. Se trata, como es bien sabido, de una sociedad muy desigual. Según el *World Factbook* de la CIA, el coeficiente de Gini —una medición común de la desigualdad— era del 61 por ciento en 1998.8 Teniendo en cuenta que un Gini del 100 por ciento significa que una sola persona gana todo el dinero de un país, llegar al 60 es sangrante, la verdad. En comparación, el Gini de Francia era del 33 por ciento, el de Finlandia del 27 por ciento, el de Reino Unido del 34 por ciento y el de Estados Unidos del 45 por ciento.

La cuestión, sin embargo, es que el Gini de Brasil se ha reducido al 52 por ciento. Sigue siendo alto, pero ha bajado mucho: ha recorrido una cuarta parte del camino para convertirse dentro de solo quince años en la ultraigualitaria Finlandia, señal de que en las circunstancias adecuadas se puede luchar eficazmente contra la desigualdad. En el momento de su elección, Lula da Silva, presidente de Brasil entre 2003 y 2010, era considerado un activista revolucionario, pero se convirtió en un

pragmático tan dispuesto a cortejar las inversiones de empresas extranjeras como deseoso de redistribuir una parte de lo que ganó el país durante el boom de las materias primas.

Distinto es el caso de India, cuyo índice de Gini rozaba el 40 por ciento tanto a finales de los años noventa como en los últimos tiempos. Pese a algunos empresarios de gran éxito —y a la célebre y denostada mansión del magnate Mukesh Ambani, que costó mil millones de dólares y domina Bombay desde una altura equivalente a cuarenta pisos—, la verdad pura y dura es que aún no hay bastante dinero para que India sea un país muy desigual, aunque si de algo sirve el ejemplo de China es posible que la situación se modifique.

China —que en principio sigue siendo un país comunista— es todo un modelo de contrastes de ingresos. El *Factbook* le atribuye un coeficiente de Gini del 48 por ciento, que ya es superior al de Estados Unidos; y teniendo en cuenta que China sigue siendo mucho más pobre que Estados Unidos, esta distribución desigual de los ingresos supone que las familias más pobres estén sometidas a terribles privaciones. Un estudio más reciente calculó un coeficiente de Gini de 61, que sería muy grave.9 No es de extrañar que a los dirigentes chinos les preocupen tanto las turbulencias sociales, aunque no puede negarse que el país sigue creciendo muy deprisa.

Es un país socialista. ¿Se puede saber por qué ha llegado a esos niveles de desigualdad?

Por dos razones. Una es la actitud encarnada por el primer gran reformista chino, Deng Xiaoping, que conquistó el poder en 1978, al final de la era maoísta, y entre cuyas máximas más reproducidas está «*rang yi bu fen ren xian fu qi lai*», o sea, «que se enriquezcan algunos primero». Tiene su lógica. El modelo de crecimiento de China ha sido muy experimental, con el levantamiento de las restricciones a diversos sectores en varias zonas del país, y sobre todo la creación de zonas industriales en la costa abiertas a la globalización. Casi era inevitable que estos experimentos, en caso de tener éxito, produjeran ganadores y perdedores. Es imposible que todas las regiones se desarrollen al mismo ritmo, y en este proceso de creación destructiva habrá muchas personas que desaprovechen la ocasión o salgan perdiendo. En honor a la verdad, los índices de crecimiento del interior también han sido altos, aunque no tanto como los de la costa, ni tan prolongados.

La segunda razón es algo más siniestra. Entre las diez mil personas más ricas del país casi una de cada diez forma parte de la Asamblea Popular Nacional, una cámara compuesta por casi tres mil legisladores cuyos ingresos netos, en promedio, cuatriplican los de los políticos más ricos del Congreso de Estados Unidos, a pesar de que este último país es considerablemente más rico que China. Son muchos los que temen que Estados Unidos esté demasiado influido por los plutócratas. Si tienen razón, la situación en China parece aún más grave.10

Ahora hemos tocado el tema de la desigualdad en los países ricos. ¿Cómo está la situación?

Después de bajar durante décadas, o mantenerse reducida y estable, la desigualdad en los países ricos, en los países de habla inglesa, lleva unos veinticinco años en aumento. El síntoma más drástico es el incremento no menos drástico de los ingresos de los más ricos, del 1 por ciento con más ingresos, por ejemplo, o incluso del 0,1 por ciento. Habrá quien piense que centrarse en estos pocos multimillonarios es una simple cortina de humo, pero la verdad es que parece significativo.

En Estados Unidos, por ejemplo, los ingresos medios crecieron el 13,1 por ciento entre 1993 y 2011. Lo cierto es que para tratarse de dos décadas no es un gran crecimiento, pero lo alarmante es que si nos fijamos en el crecimiento de los ingresos medios del 99 por ciento más pobre —desde los indigentes hasta las familias que ganan menos de trescientos setenta mil dólares, aproximadamente— el crecimiento ha sido solo del 5,8 por ciento en dieciocho años, un porcentaje bajísimo. Entre el 13,1 por ciento (crecimiento de los ingresos medios) y el 5,8 por ciento (crecimiento de los ingresos medios sin contar a los ricos) hay una diferencia enorme.[11] Hoy en día los sueldos de los mejor pagados son tan altos que ya no es simbólico afirmar que participan en la conformación de la economía.

Podría decirse algo parecido del aumento de ingresos del 0,1 por ciento más rico, fenómeno, por otro lado, no exclusivamente americano, aunque si nos guiamos por la proporción de los ingresos más altos la desigualdad es mayor y ha crecido más deprisa en Estados Unidos que en otras economías importantes. De todos modos, en este fenómeno hay algo curiosamente anglófono: la aportación a los ingresos nacionales del 1 por ciento de las personas con mayores ingresos también se ha disparado en Reino Unido y Canadá, y en menor medida en Nueva Zelanda y Australia. Si por el contrario nos fijamos en Francia, Alemania, Países Bajos, Suiza o Japón, nos costará mucho apreciar algún tipo de incremento. Hay que reconocer que parece una señal de que el aumento de la desigualdad en la cúspide de la distribución de los ingresos refleja algún tipo de fuerza cultural o política, o como mínimo de que la pura economía impersonal no es la única explicación.[12]

¿Y sabemos por qué aumenta la desigualdad en los países de habla inglesa?

Hace unos años el periodista Timothy Noah hizo un análisis exhaustivo de todas las ideas que circulan, como «la raza, el género o la disolución de la familia nuclear [...] la inmigración, el boom tecnológico, la política del gobierno central, el declive de los sindicatos, el comercio internacional, la posible culpa de los ultrarricos y el papel que ha desempeñado la decadencia de la educación primaria».[13] Sirve para hacerse cargo de cuántas explicaciones se podrían dar, y de lo distintas que son. Y claro, si después observamos —por decir algo— que en los países de habla inglesa

el ambiente político es menos proclive que antes a los sindicatos, y que las empresas están más dispuestas que antes a pagar sumas astronómicas a los altos ejecutivos y a los amos del universo de Wall Street, la necesidad de una explicación no hace más que subir de nivel: ¿por qué han afectado más a los países de habla inglesa estas tendencias?

Si de algo sirve mi opinión, yo creo que la pauta más importante de todas probablemente sea una combinación nefasta entre colegios mediocres y cambio tecnológico. Los economistas tienden a otorgar mucha importancia a algo que se llama *skill-biased technological change* (SBTC, o «cambio tecnológico sesgado en favor de los más cualificados»). Se trata, en resumidas cuentas, de la idea de que hace sesenta años había que saber usar la pala, hace treinta se tenía que poder controlar la pala mecánica y ahora hay que ser capaz de arreglar la pala robot cuando se estropea. El cambio tecnológico ha hecho que hoy en día un trabajador cualificado pueda hacer más cosas que nunca, y otro sin ninguna cualificación se esté convirtiendo poco menos que en un lastre. Por eso son importantes los colegios. Sin embargo, una ojeada al «informe PISA» de la OCDE, que evalúa el rendimiento escolar, permite ver que ni Estados Unidos ni Reino Unido figuran entre los quince primeros países en ciencias y lectura, ni entre los veinticinco primeros en matemáticas.

Este dato contrasta llamativamente con el dominio sistemático de los rankings de mejores instituciones de educación superior del mundo por universidades británicas y estadounidenses. No es difícil entender que esta dicotomía pueda dar origen a desigualdades: las dos economías ricas más desiguales del mundo brindan una educación escolar mediocre a las masas y una educación universitaria fenomenal a una élite.

Si es verdad lo que dice, lo lógico es que se intensifique la desigualdad a medida que se acelera el cambio tecnológico.

Es posible, aunque en teoría los cambios tecnológicos del futuro podrían volver a favorecer a los trabajadores con menos capacitación. Todo ello está relacionado con el enigma del que hablamos en el capítulo anterior al plantearnos si una economía de crecimiento cero y con cambio tecnológico desembocaría inevitablemente en un paro masivo.

Le diré que no conviene sobrestimar los peligros de la tecnología. Quizá haya destruido muchos puestos de trabajo (al mecanizar la agricultura, por ejemplo), pero también ha creado otros (como el diseño de páginas web), y es razonable prever que la tendencia continúe. Aun así es imaginable, como mínimo, que en el futuro mucha gente carezca casi por completo de valor económico: no sabrán hacer nada que no pueda hacer de forma más rápida, segura, barata y fiable un robot. Algunos seres humanos —tal vez la mayoría— no podrán competir cobrando algún tipo de salario que les permita ganarse la vida. Todos los beneficios económicos acabarían en

manos de los dueños del capital.

No parece probable que la mayoría de nosotros queramos vivir en un mundo así. Seguro que llegaría el momento en que tuviéramos que renunciar a muchas de las instituciones económicas que nos han llevado a donde estamos. Quizá debamos organizar la sociedad de modo que toda persona al nacer reciba una cartera no enajenable de acciones de los fabricantes de robots.

A pesar de todo, parece muy lejano un futuro en el que todos descansemos mientras nos miman nuestros criados robots. Será mejor dedicar el final de este libro a pensar qué puede depararnos el futuro de la economía a corto plazo.

15

El futuro de la macroeconomía

En última instancia lo macro es un tema empírico. [No puede mantenerse indefinidamente] impermeable a los hechos.

HYUN SONG SHIN[1]

Algún examen de conciencia habrá provocado esta última crisis en los macroeconomistas, ¿no? Como no la previó ninguno...

Es verdad, aunque el principal cometido de los economistas no es la predicción. Por desgracia han conseguido crear de sí mismos el estereotipo de malos vaticinadores porque las sociedades de inversión se han dado cuenta de que pueden conseguir publicidad mandando a los estudios de la tele a alguien con la etiqueta de «economista jefe», que dará su opinión sobre si las acciones están a punto de subir o bajar, pero la mayoría de los economistas del ámbito académico ni siquiera intentan hacer predicciones, porque saben lo difícil que es prever algo en sistemas complejos. De hecho, más que pecar de un exceso de confianza en sus predicciones, arden en deseos de dejar la predicción como algo propio de ingenuos y de timadores.

Es famoso el comentario de Keynes: «¡Sería estupendo que los economistas lograran que se les considerara como personas modestas y competentes como los odontólogos!». Es un buen chiste, pero no es solo un chiste. Nadie espera que el odontólogo sepa predecir cómo se estropeará su dentadura. Lo que sí esperamos son consejos prácticos de salud dental, y una intervención que solucione los problemas que puedan producirse. He ahí lo que deberíamos exigir a los economistas: consejos útiles sobre cómo mantener el buen funcionamiento de la economía, y soluciones cuando falle.

Ya han pasado varios años desde la crisis bancaria, y no es que tenga uno la impresión de que las soluciones hayan sido espectaculares.

Algo de razón lleva usted. Si prestamos atención a lo más interesante e innovador que produce ahora mismo la economía, se debe casi todo a microeconomistas, no a macroeconomistas. Fíjese en los estudios sobre diseño de mercados de Al Roth, que usa algoritmos generados por ordenador para asignar plazas de colegio a los niños, primeros trabajos de hospital a los médicos jóvenes y pacientes compatibles a los

donantes de riñón. Economistas como Paul Milgrom, Hal Varian y Paul Klemperer se están marcando verdaderos triunfos en el diseño de subastas, desde Google Ads hasta medidas para sustentar el sistema bancario sin tener que hacer grandes concesiones a los bancos, pasando por subastas de frecuencias lucrativas. John List, Esther Duflo y otros están diseñando experimentos económicos para revelar verdades ocultas de la conducta humana. Estos economistas tienen mucho en común con los odontólogos, los médicos o los ingenieros. Resuelven problemas.

¿Y los macroeconomistas no?

Tampoco hay que ser demasiado severo con ellos. La macroeconomía, como espero que se haya dado cuenta a estas alturas, es compleja. Hay diez mil millones de variedades de productos, siete mil millones de personas y un sinfín de transacciones imposibles de observar. La economía está determinada por la psicología, la historia, la cultura, tecnologías nuevas e impredecibles, acontecimientos geológicos y climáticos, operadores informáticos demasiado veloces para que los perciba el ojo humano y muchas cosas más. Es un problema imponderable, que da vértigo. Lo raro sería que no nos resultara dificultoso.

Pero la segunda razón de que no haya odontólogos macroeconómicos es que la disciplina, tal vez en respuesta a la complejidad del problema, se ha aislado intelectualmente. Todas las disciplinas académicas tienen tendencia a los compartimentos estancos, pero en el caso de la macroeconomía el problema parece especialmente agudo.

Recuerde la famosa afirmación de Keynes (una vez más): «En economía, el maestro debe poseer una rara combinación de dotes [...] Debe ser, de algún modo, matemático, historiador, estadista, filósofo; manejar símbolos y expresarse con palabras; contemplar lo particular bajo el prisma de lo general, abordar lo abstracto y lo concreto desde el mismo punto de partida. Debe estudiar el presente a la luz del pasado y con la vista puesta en el futuro. Su mirada ha de abarcar todas las partes de la naturaleza y de las instituciones humanas».

A lo largo de los últimos cuarenta años los estudios académicos de macroeconomía han dado la espalda a esta definición.

En vez de aprovechar cualquier instrumento metodológico capaz de arrojar luz sobre la economía, la ciencia macroeconómica moderna ha restringido su alcance. El abanico de premisas y técnicas de modelización que se consideran publicables en las principales revistas es limitado. Los modelos macroeconómicos han adquirido elegancia y refinamiento lógico, pero se resienten de una grave desconexión de la realidad. Se pensó que lo primero era la coherencia lógica, y que con algo de suerte los modelos se irían mostrando más realistas, cosa no del todo absurda, ya que la crítica de la curva de Phillips por Robert Lucas, y la estanflación de los años setenta, que tanto bajó los humos, demostraron a los economistas que no bastaba con sacar conclusiones de los datos, ya que estos últimos podían cambiar de modo

drástico; hoy, sin embargo, cuatro décadas después de la revolución de las «expectativas racionales», tenemos buenos motivos para creer que la macroeconomía no ha conseguido incorporar algunas perspectivas importantes.

¿Por ejemplo?

Me vienen tres a la cabeza: la banca, la economía conductual y la teoría de la complejidad.

Durante muchos decenios la banca se ha quedado fuera de la mayoría de los modelos macroeconómicos, tanto en el bando keynesiano como en el clásico de la macroeconomía moderna. Como tantos errores del sector académico, al principio no fue ninguna insensatez. Los bancos son enormemente complejos, si bien su producto final parece más bien simple: constituyen un puente entre las personas que desean ahorrar dinero y las que desean que se lo presten. Siendo así, ¿por qué no dar un toque de varita mágica, considerar hecha —y bien hecha— esta labor y proceder a analizar otros asuntos de mayor interés?

El desencadenante de la Gran Depresión fue una crisis bancaria, lo cual podría haberse interpretado como una advertencia contra la eliminación de la banca en los modelos macroeconómicos. Si se ignoró esta advertencia fue por dos motivos: en primer lugar porque los gobiernos establecieron el seguro de depósitos, el cual disminuía el peligro de retirada masiva de los mismos y parecía resolver la fragilidad más patente del sistema bancario; y en segundo lugar porque el recuerdo de la Gran Depresión se fue alejando. Los macroeconomistas empezaron a tener la sensación de que preocuparse por la banca era como si un estratega militar se preocupase por las cargas de caballería: interesante, pero una mera curiosidad histórica.

Pues esa carga sí que se produjo, y ha acabado siendo una masacre. Los macroeconomistas se equivocaron. Fíjese en lo perjudicial que ha sido su error.

No nos precipitemos. No es que yo —como microeconomista que soy— no tenga ganas de echar la culpa de todo a los macroeconomistas, pero no se les puede reprochar que no salvaguardasen el sistema bancario. Eso era competencia de una serie de políticos, banqueros, abogados, contables y microeconomistas, y como explico en mi libro anterior, *Adapt*, probablemente habríamos hecho bien en prestar mucha más atención a los técnicos de seguridad y a los expertos en conducta organizacional.

El fallo de la macroeconomía fue que al estallar la crisis bancaria las escuelas dominantes carecieran de buenos modelos sobre las posibles consecuencias económicas (aunque el simple empirismo invitaba a pensar que no serían agradables), y por ello resultase difícil pronunciarse con autoridad sobre qué debían

hacer los bancos centrales para suavizar el golpe y sobre si era más adecuado que los gobiernos optasen por los estímulos o se decantaran por la austeridad. ¿Cuál era la mejor manera de plantearse la crisis bancaria, como un shock en la demanda que desembocaría en una recesión keynesiana o como un shock en la oferta que produciría una recesión clásica? ¿O es que todo el aparato intelectual no servía de nada?

Lo peor es que muchos microeconomistas sostienen que los gurús de la macroeconomía han sido lentos de reflejos incluso ante los hechos consumados. Se resistían a abrir sus modelos al sector bancario, y en algunos casos hasta a reconocer que la crisis exigía algún tipo de respuesta intelectual. La verdad es que aunque los macroeconomistas hubieran entrado raudos en acción en el mismo momento en que estallaba la crisis, el proyecto intelectual de comprender la interacción entre la banca y el conjunto de la economía es arduo.[2]

Su segundo ejemplo, la economía conductual, no es tan problemático, ¿verdad? Ya existe desde hace bastante tiempo.

Sí, la economía conductual, que es una especie de fusión entre la economía y la psicología, ha hecho grandes incursiones en el pensamiento económico de los últimos quince años. El psicólogo Daniel Kahneman, uno de los que han contribuido a la creación del nuevo campo, recibió el premio Nobel de Economía. Otros paladines de la economía conductual son George Akerlof, premiado con el mismo galardón, y el experto en finanzas Robert Shiller, famoso por su demostración de que tanto la burbuja de las punto com como la inmobiliaria eran... pues eso, burbujas. Otro economista conductual más joven, Matthew Rabin, ha merecido a los cuarenta años la medalla John Bates Clark de Economía, que en muchos casos es la antesala del Nobel. Otro lumbrera, Richard Thaler, famoso sobre todo como coautor de *Un pequeño empujón*, ocupa desde hace tiempo un influyente púlpito en forma de sección fija de una de las grandes publicaciones del sector, *Journal of Economic Perspectives*. La actitud inicial de los microeconomistas fue de escepticismo, y muchos la mantienen, pero más allá de su credulidad no cabe duda de que todos han prestado atención a la economía conductual, y la han adoptado o criticado.

Pero ¿y los macroeconomistas? Pues se diría que la han ignorado totalmente. Robert Shiller me dijo que a sus seminarios sobre finanzas conductuales acudían microeconomistas con ánimo polémico, pero ningún macroeconomista.

Quizá la macroeconomía no gane nada con la economía conductual.

Parece muy improbable. La economía conductual es un campo joven, que tiene sus problemas: entornos de laboratorio artificiales, muestreos reducidos, la dificultad de convertir un conjunto heterogéneo de sorpresas conductuales en alguna teoría viable

de la conducta humana... Pero la idea de que la comprensión de la conducta humana real carezca de importancia para el conjunto de la economía es descabellada.

Ya hemos visto cómo se abrían camino en la macroeconomía tres cuestiones conductuales absolutamente claves, que habría sido imposible mantener al margen de ella. Primero los salarios y los sueldos pegajosos: uno de los motivos más evidentes de que se peguen los salarios y los precios es que la gente se hace una idea del precio «justo» y se vuelve muy refractaria al cambio. También puede ocurrir que confunda los cambios de precio nominales con los reales. Entender el cómo y el porqué de este fenómeno puede ser fundamental para entender las recesiones. En todo caso, lo es para el planteamiento que se hacen de ellas los keynesianos actuales.

En segundo lugar, los salarios de eficiencia: como vimos en el caso de la jornada a cinco dólares de Henry Ford, puede haber algo que incentive a las empresas a pagar muy por encima del salario de equilibrio, con el resultado de que habrá quien quiera y no pueda trabajar. Es posible generar modelos de salarios de eficiencia que no se basen en explicaciones psicológicas, pero es innegable que la psicología da explicaciones intuitivas de por qué este tipo de salarios pueden impulsar los beneficios. Si los precios pegajosos son fundamentales para entender las recesiones, los salarios de eficiencia lo son para entender el paro. Ambas cuestiones distan mucho de ser irrelevantes.

En tercer lugar, la cuestión de cómo se forma la gente sus expectativas es crucial. Ya hemos visto que Robert Lucas puso patas arriba las ciencias económicas con su argumento de que la premisa más sensata era la de que la gente se formaba expectativas racionales, lo cual desembocó en una visión de teoría de juegos de la macroeconomía, más lógica, qué duda cabe, que la modelización negligente o ad hoc de las expectativas que se había practicado hasta entonces. Pero ¿es el mejor enfoque? Entender las expectativas es básico para entender el impacto de las nuevas políticas monetarias y fiscales. Se trata, con todo, de un proyecto difícil, que ahora mismo encabeza Thomas Sargent, premio Nobel de Economía que empezó analizando modelos basados en expectativas razonables pero que ha ampliado sus horizontes para incorporar a otras personas con capacidad de decisión si bien conocimientos mucho más limitados.

En todos estos casos —los precios pegajosos, los salarios de eficiencia y las expectativas—, el punto de vista psicológico que emerge de la economía conductual ha demostrado ser de gran relevancia para alguno de los problemas centrales de la macroeconomía: las recesiones, el paro y el impacto de los cambios de política. Y en todas las ocasiones se ha observado un esfuerzo por parte de los macroeconomistas para reducir al mínimo el papel del punto de vista psicológico. Aunque se acabe demostrando que los economistas conductuales se equivocan en todo lo importante, lo que está claro es que no es un tema que se pueda ignorar: como mínimo merece una refutación, y probablemente mucho más.

Me imagino que la psicología tendrá influencia a la hora de determinar el

precio de las acciones y de la vivienda, así como las inversiones comerciales.

Es muy posible. John Maynard Keynes —¡otra vez él!— no creía que se pudiera modelizar el gasto de los consumidores o las inversiones comerciales basándose en un cálculo racional de los futuros beneficios. Para él el futuro era demasiado imponderable. Lo que se podía hacer era determinar la inversión a partir de lo que llamaba «espíritus animales», una percepción más emocional e intuitiva de si era el momento más propicio para arriesgarse. Hace poco George Akerlof y Robert Shiller escribieron un libro titulado justamente así, *Animal spirits*: Cómo la psicología humana dirige la economía, con el objetivo de volver a introducir la psicología en el análisis macroeconómico. No ha sido fácil convencer a los macroeconomistas de que prestasen atención, y en honor a la justicia hay que decir que no es fácil partir de unos experimentos de laboratorio a pequeña escala y con pocos riesgos y aplicar sus conclusiones a las grandes inversiones financieras.

¿Y la teoría de la complejidad?

Si la economía conductual intenta aportar más realismo psicológico a la macroeconomía, la teoría de la complejidad tiende a presionar en el sentido contrario. (Digo «tiende» porque es una escuela con muchas interpretaciones.)[3] Muchos modelos de complejidad tratan de ampliar drásticamente el número de actores del modelo, pasando de uno o dos actores «representativos» a miles e incluso millones de unidades que interactúan entre sí. A diferencia de los modelos económicos tradicionales, que se limitan a dar soluciones matemáticas a sus ecuaciones, los modelos de complejidad son como hormigueros simulados por ordenador: nunca hay dos simulaciones con el mismo resultado. El inconveniente de este enfoque de modelización es que los actores individuales del modelo tienden a ser extremadamente simples, léase «tontos». Desde este punto de vista, entender el mercado bursátil o inmobiliario se parece más a entender cómo se amontona la arena o cómo se congela el hielo. Aun así, se espera que lo que perdemos en realismo psicológico lo ganemos en comprensión de la dinámica del sistema.

O sea, que aventuras intelectuales no faltarían en la macroeconomía para que surgiera un Bill Phillips actual.

Así es. Lo previsible habría sido que Bill se viera arrastrado a los debates de los años setenta sobre el descrédito de la curva de Phillips y la crítica de Lucas. Como hemos visto en el capítulo 11, la decepción por la curva de Phillips hizo que la macroeconomía entrase en una trayectoria muy matemática, y la crítica de Lucas inoculó en los economistas cierta prevención a basarse demasiado en correlaciones empíricas.

Bill Phillips, sin embargo, había trasladado su atención hacia algo muy distinto: China. Durante su estancia en el campo de prisioneros de guerra estudió bastante chino para acabar dando clases en el propio campo y leer novelas clásicas chinas. Sin embargo, a mediados de los años sesenta China era uno de los países más pobres del planeta. Así y todo, a Bill le pareció que no se podía pasar por alto, de manera que resolvió estudiar el país y su economía. En 1967 se trasladó a la Universidad Nacional Australiana de Canberra a condición de poder pasar la mitad del año trabajando en China. Por desgracia no tuvo mucho tiempo: en 1969 sufrió un derrame que le dejó postrado, y en 1975 otro que acabó con su vida. Murió a la temprana edad de sesenta años.

Parece un final un poco triste.

Prematuro sí, no cabe duda. De todos modos los últimos pasos de su trayectoria son reveladores. Mientras la macroeconomía se volvía cada vez más abstracta y describía la evolución de una economía idealizada sin época ni espacio concretos, Bill seguía fascinado por el desafío de una economía inmensa y subdesarrollada, con una cultura muy rica. Aunque supiera resolver ecuaciones diferenciales jamás perdió de vista que la economía la hacen las personas.

También estuvo fascinado hasta el final por las complejidades infinitas de la dinámica de sistemas: cómo podían oscilar las economías y qué se podía hacer para estabilizarlas. Curiosamente, la labor que tiene por delante la macroeconomía si pretende asimilar las enseñanzas de la crisis tiene un paralelismo reciente en la ingeniería, concretamente en el famoso puente del Milenio de Londres.

Al ser inaugurado, fue el primer puente que se construía sobre el Támesis en más de un siglo, una hermosa pasarela peatonal entre la galería Tate Modern y la catedral de San Pablo, pero enseguida apareció un problema: al llenarse de gente impaciente por atravesarla, se empezó a balancear de manera alarmante. Imagínese que pone un muelle Slinky plano sobre el suelo. Se hará una idea de cómo se movía la pasarela. Fue desconcertante. Dos días después el puente del Milenio quedó cerrado hasta que se pudiera diagnosticar y resolver el problema.

Resultó que el puente y los peatones se sincronizaban entre sí de un modo inesperado. En cuanto la pasarela oscilaba un poco, los peatones adaptaban su forma de caminar y empezaban a moverse como si patinasen sobre hielo, separando los pies a fin de no perder el equilibrio; y claro, lo hacían sincronizados los unos con los otros, en respuesta al movimiento del puente. Esta especie de patinaje sincronizado bastaba para aumentar la oscilación de la pasarela. Al principio no pasaba nada, pero en cuanto el puente se movía un poco la multitud respondía al balanceo, y viceversa.

Este puente movedizo tiene un doble interés. Por un lado demuestra lo difícil que es resolver problemas reales solo con la teoría. Mucha gente tiene la impresión de que la ingeniería hunde sus cimientos en las sólidas leyes de la física, mientras que

la economía es un castillo de arena, pero lo cierto es que por mucho que los ingenieros puedan basarse en las leyes de la física a menudo la realidad les toma por sorpresa, con resultados trágicos a veces (la innovadora presa de Malpasset, en el sur de Francia, se resquebrajó por culpa de una modelización geológica inadecuada, provocando la muerte de casi cuatrocientas personas) y otras deliciosos (el estadio Kemper Arena de Kansas City, que había merecido un premio, se vino abajo sin víctimas solo veinticuatro horas después de albergar la convención del American Institute of Architects).4

El problema no es que los ingenieros no entiendan las leyes de la física, sino que es difícil modelizarlas de verdad en un mundo lleno de aludes, fallas arcillosas y peatones sincronizados. Teniendo en cuenta que hasta a los ingenieros de estructuras se les pilla por sorpresa alguna vez, haríamos mal en echar toda la culpa a los macroeconomistas de que la economía siga siendo un tema de difícil estudio.

El segundo interés del puente movedizo es que uno de los que averiguaron la causa del error fue un profesor de ingeniería de Cambridge que respondía al nombre de Allan McRobie: sí, el mismo que reconstruyó minuciosamente la versión de Cambridge del MONIAC de Bill Phillips e hizo que dejara de ser una curiosidad de museo para convertirlo de nuevo en un ordenador hidráulico completamente funcional.5 McRobie es como Phillips, un ingeniero con intereses eclécticos. Recordemos que Bill Phillips empezó siendo un manitas, un mecánico; y aun dejando al margen cazas de cocodrilos y hazañas bélicas, llegó a ser ni más ni menos que ingeniero hidráulico, constructor de aparatos electrónicos encubiertos, sociólogo, economista y pionero de la informática. Le interesaban los detalles del funcionamiento de las cosas, y siempre buscó su inspiración en nuevos campos de estudio. En vez de encerrarse en una torre de marfil, lo que quería Bill Phillips era resolver problemas prácticos.

Lo cual quizá no sea un mal ejemplo para todos.

Materiales

Si ha llegado usted hasta aquí, hay excelentes materiales sobre economía que quizá le tienten.

Si le gustan los podcasts pruebe con el magnífico *Planet Money* de la NPR (http://www.npr.org/blogs/money/), que cuenta cosas sobre la economía y los negocios en el mundo entero.

Yoram Bauman y Grady Klein han escrito *Cartoon Guide to Macroeconomics (Introducción a la macroeconomía en viñetas)*, mucho más divertida que los libros de texto. *The Instant Economist*, de Timothy Taylor, también contiene capítulos que brindan un buen trampolín al estudiante de la macroeconomía.

Por otra parte, los debates sobre economía y política económica, siempre cambiantes, quedan bien cubiertos por toda una serie de blogs, la mayoría de ellos

totalmente gratuitos. Empiece por seguir mi cuenta de Twitter —@timhartford— y no tardará en descubrir enlaces con todo aquello que considero merece la pena ser leído.

Agradecimientos

Gracias a mis colegas de *Financial Times* y la BBC. Trabajar con ellos es un gran placer, y una fuente constante de inspiración. Debo especial gratitud a Alec Russell, cuya invitación a escribir una nueva columna en 2011 me ha ayudado a desarrollar el estilo dialogado que empleo en este libro.

Gracias también a todo el personal de Little, Brown, sobre todo a Iain Hunt y Tim Whiting, por haber prestado un firme apoyo al libro; también a mis maravillosos editores, correctores y publicistas de todo el mundo, que de España a Corea y de Estonia a Brasil han conseguido llegar increíblemente lejos.

Sally Holloway y Zoe Pagnamenta han sido unas magníficas agentes; y como ellas, un nutrido equipo de personas.

Cada vez que doy las gracias por la ayuda ajena me sale el comentario de que Andrew Wright es un genio. Sigo opinando lo mismo.

En Oxford he recibido los consejos, ánimos y sugerencias de Paul Klemperer, Anthony Courakis, John Vickers, Simon Wren-Lewis, Michael Horvath y David Hendry. Naturalmente, Tony también me dedicó tres años de paciente y memorable tutoría en macroeconomía antes de mi licenciatura. A todos les estoy agradecido, y espero que el resultado no les decepcione mucho.

Estoy en deuda con el Reserve Bank de Nueva Zelanda y con la hermana de Bill Phillips, Carol Somervell, por haberme enseñado fotos y material de archivo sobre Bill; también con Allan Sleeman por haberme dado a conocer una monografía inédita sobre la vida de Bill Phillips.

Por encima de todo, mi afecto y gratitud al siempre magnífico Fran Monks. ¡Venga, a por ellos!

Un último agradecimiento: a mis lectores. Gracias. Es una suerte teneros.

WASHINGTON D. C. marzo de 2013

Notas

INTRODUCCIÓN

1. Dos fuentes de gran valor sobre Bill Phillips son A. G. Sleeman, «The Phillips

Curve: A Rushed Job?», *Journal of Economic Perspectives*, 25:1 (invierno de 2011), y «Bill Phillips' War and his Notorious Pass Degree», *Economic Record*, 86:274 (septiembre de 2010). El 16 de julio de 2008 Alan Bollard pronunció una conferencia biográfica con algunos detalles suculentos. Está disponible en el canal de YouTube del Reserve Bank de Nueva Zelanda. Allan McRobie hace una demostración de la máquina de Phillips en una conferencia, «The Phillips Machine Demonstrated by Allan McRobie», <http://www.sms.cam.ac.uk/media/ 1094078>. También está disponible un breve documental de BBC Radio 4 sobre la máquina, «Electronic Brains: Water on the Brain», <http://www.bbc.co.uk/radio4/science/electronicbrains.shtml>.

2. Peter Temin, «Great Depression», en Steven N. Durlauf y Lawrence E. Blume, eds., *The New Palgrave Dictionary of Economics*, vol. 3 (2.ª ed.), Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2008.

3. Investigación inédita del UK Cabinet Office Behavioural Insight Team, basado en una entrevista del autor con Owain Service, del BIT, 13 de febrero de 2013.

1. LA ECONOMÍA: MANUAL DE INSTRUCCIONES

1. David Blanchflower, David Bell, Alberto Montagnoli y Mirko Moro, «The Effect of Macroeconomic Shocks on Well-Being», conferencia, marzo de 2013, <http://www.bos.frb.org/employment2013/papers/Blanchflower_Session5%20.pdf>.

2. LA RECESIÓN DE LOS CANGUROS

1. Véase Joan Sweeney y Richard James Sweeney, «Monetary Theory and the Great Capitol Hill Baby Sitting Co-op Crisis», *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 9, n.º 1 (febrero de 1977), pp. 86-89; Paul Krugman, «Baby-sitting the economy», *Slate*, 14 de agosto de 1998, <http://www.slate.com/articles/business/the_dismal_science/1998/08/babysitting_the

2. Este ejemplo está directamente tomado —con el correspondiente ajuste a la inflación— de Daniel Kahneman, Jack L. Knetsch y Richard H. Thaler, «Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market», *American Economic Review*, 76 (1986).

3. Sobre la Coca-Cola véase Daniel Levy y Andrew Young, «The Real Thing: Nominal Price Rigidity of the Nickel Coke, 1886-1959», MPRA Paper 1046 (Biblioteca Universitaria de Munich, 2004); sobre los precios en el supermercado véase Daniel Levy *et al.*, «The Magnitude of Menu Costs: Direct Evidence from Large U.S. Supermarket Chains», *Quarterly Journal of Economics*, 112:3 (agosto de 1997), pp. 791-825; véase también Daniel Levy, «Price Rigidity and Flexibility: New Empirical Evidence», *Managerial and Decision Economics*, 28:7 (2007), pp. 639-647. La historia de la Coca-Cola se explica también con elegancia en el podcast

de Planet Money, episodio 416, «Why The Price of Coke Didn't Change for 70 Years».

4. Lo cuentan Tyler Cowen y Alex Tabarrok en su libro de texto *Modern Principles of Economics*, Worth, 2012, p. 573.

3. MONEY, MONEY, MONEY

1. Jim Reid, «Money to Burn», *Observer*, 25 de septiembre de 1994.

2. En el momento de la redacción de este libro la escena estaba en YouTube, aproximadamente en el minuto cuatro: «K Foundation Burn a Million Quid», <http://www.youtube.com/watch?v=i6q4n5TQnpA>.

3. La isla de Yap se está haciendo famosa entre los economistas monetarios. Algunas buenas fuentes son Michael F. Bryan, «Island Money», Federal Reserve Bank of Cleveland, 1 de febrero de 2004, <http://www.clevelandfed.org/research/commentary/2004/0201.pdf>; «Road to Riches», web de BBC News: <http://news.bbc.co.uk/hi/english/static/road_to_riches/prog2/tharngan.stm>; y «The Invention of Money», *This American Life*, episodio 423, enero de 2011, <http://www.thisamericanlife.org/radio-archives/episode/423/transcript>.

4. Timothy Taylor, *The Instant Economist*, Londres, Plume, 2012, p. 136.

5. «The Invention of Money», *This American Life*, episodio 423, enero de 2011, <http://www.thisamericanlife.org/radio-archives/episode/423/transcript>.

6. Además del excelente programa de *This American Life*, véase Leslie Evans, «How Brazil Beat Hyperinflation», web de UCLA International, 22 de febrero de 2002, <http: //www.econ.puc-rio.br/gfranco/How%20Brazil%20Beat%20Hyperinflation.htm>.

4. INFLACIÓN, LA JUSTA

1. Sobre el tema de que «los bancos centrales tienen superpoderes» recomiendo encarecidamente el podcast de *Planet Money* «Europe Turns on the Bat Signal», 6 de diciembre de 2011. Podrá usted oír que la Reserva Federal de Estados Unidos es como Superman, mientras que el Banco Central Europeo es Batman, más oscuro, taciturno y recalcitrante: <http://www.npr.org/blogs/money/2011/12/06/143231194/the-tuesday-podcast-europe-turns-on-the-bat-signal>.

2. Steve Hanke y Nicholas Krus, «World Hyperinflations», Cato Institute Working Paper, 15 de agosto de 2012, <http://www.cato.org/sites/cato.org/files/pubs/pdf/WorkingPaper-8.pdf>.

5. ESTÍMULOS

1. Dylan Matthews, «Did the Stimulus Work? A Review of the Nine Best Studies on the Subject», *Washington Post Wonkblog*, 24 de abril de 2011, <http://www.washingtonpost.com/blogs/wonkblog/post/did-the-stimulus-work-a-review-of-the-nine-best-studies-on-the-subject/2011/08/16/gIQAThbibJ_blog.html>.

2. He analizado la historia de Reinhart y Rogoff con mi colega de la BBC Ruth Alexander. Ruth Alexander, «Reinhart, Rogoff... and Herndon: The Student Who Caught Out the Profs», *BBC News Magazine*, 20 de abril de 2013, <http://www.bbc.co.uk/news/magazine-22223190>.

3. Ethan Ilzetzki, Enrique G. Mendoza y Carlos A.Vegh, «How Big are Fiscal Multipliers?», Centre for Economic Policy Research Policy Insight 39, octubre de 2009, <http://www.cepr.org/pubs/PolicyInsights/PolicyInsight39.pdf>.

4. Los datos sobre el comercio de mercancías son de 2011 y proceden de la base de datos World Development Indicators, <http://data.worldbank.org/indicator/TG.VAL.TOTL.GD.ZS>.

6. LA RECESIÓN DEL CAMPO DE PRISIONEROS

1. R. A. Radford, «The Economic Organisation of a POW Camp», *Economica*, 12:48 (noviembre de 1945).

2. En una célebre entrevista de 1968 para la revista *Time*, Friedman comentó que «en cierto sentido ahora somos todos keynesianos; en otro, ya nadie es keynesiano». Después entró en detalles: «Todos usamos el lenguaje y el aparato keynesianos, pero ninguno de nosotros acepta ya las conclusiones iniciales de Keynes». Para un análisis más pormenorizado véase Roger Garrison, «Is Milton Friedman a Keynesian?», <http://www.auburn.edu/~garriro/fm2friedman.htm>, y Nicholas Wapshott, «A Lovefest between Milton Friedman and J. M. Keynes», <http://www.thedailybeast.com/articles/2012/07/30/nicholas-wapshott-a-lovefest-between-milton-friedman-and-j-m-keynes.html>.

7. BRECHAS DE PRODUCCIÓN

1. Paul Krugman, *End This Depression Now*!, W. W. Norton, 2012. También los discursos de Ben Broadbent y David Miles: David Miles, «Monetary Policy and the Damaged Economy», 24 de mayo de 2012, <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2012/speech576 y Ben Broadbent, «Productivity and the Allocation of Resources», <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2012/speech599 Datos de la Reserva Federal: <http://www.federalreserve.gov/releases/g17/current/table11.htm>.

8. LA INVENCIÓN DEL DESEMPLEO

1. La cita de Henry Ford procede del *Zunesville Sunday Times-Signal* (15 de marzo de 1931) y está recogida en Wikiquote, acceso 18 de diciembre de 2012, <http://en.wikiquote.org/wiki/Henry_Ford>.

2. Para más detalles históricos sobre Ford y la hipótesis del salario de eficiencia véase Daniel Raff y Lawrence Summers, «Did Henry Ford Pay Efficiency Wages?», NBER Working Paper 2101, octubre de 1989.

3. Christopher Pissarides, conferencia pública en la Royal Economic Society, Londres, 22 de noviembre de 2012.

4. Department for Work and Pensions, «Impacts and Costs and Benefits of the Future Jobs Fund», noviembre de 2012, <http://statistics.dwp.gov.uk/asd/asd1/adhoc_analysis/2012/impacts_costs_benefits_

5. Bruno Crépon, Esther Duflo, Marc Gurgend, Roland Rathelot y Philippe Zamora, «Do Labour Market Policies Have Displacement Effects? Evidence from a Clustered Randomized Experiment», *Quarterly Journal of Economics*, 128:2 (2013).

6. Samuel Bentolila, Juan Dolado y Juan Francisco Jimeno, «The Spanish Labour Market: A Very Costly Insider-Outsider Divide», 20 de enero de 2012, <http://www.voxeu.org/article/jobless-spain-what-can-be-done-about-insider-outsider-divide>.

9. GESTIONAR

1. John van Reenen, conferencia pública en la Royal Economic Society, Londres, 2 de diciembre de 2010, <http://cep.lse.ac.uk/textonly/_new/staff/vanreenen/pdf/res_2010_3.pdf>; Nick Bloom, «Does Management Matter? Evidence from India», Stanford Working Paper, <http://www.stanford.edu/~nbloom/DMM.pdf>. Se pueden encontrar más detalles sobre el estudio indio en Ray Fisman y Tim Sullivan, *The Org: The Underlying Logic of the Office*, Nueva York, Twelve Books, 2013.

2. Kathy Fogel, Randall Morck y Bernard Yeung, «Big Business Stability and Economic Growth: Is What's Good for General Motors Good for America?», *Journal of Financial Economics*, 89:1 (julio de 2008), pp. 83-108.

10. LAS SIRENAS DE LA MACROECONOMÍA

1. A. G. Sleeman, «Retrospectives: The Phillips Curve: A Rushed Job?», *Journal of Economic Perspectives*, 25:1 (invierno de 2011).

2. Thomas Sargent, «Rational Expectations and the Reconstruction of

Macroeconomics», *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review* (verano de 1980), <http: //www.minneapolisfed.org/research/qr/qr434.pdf>.

11. EL CULTO AL PNB

1. Richard A. Easterlin, «Kuznets, Simon (1901-1985)», en Durlauf y Blume, eds., *The New Palgrave Dictionary of Economics*.

2. Robert Costanza *et al.*, «The Value of the World's Ecosystem Services and Natural Capital», *Nature*, 387 (1997), p. 259.

3. Carl Bialik, «Putting a Number on Happiness — The Numbers Guy», *Wall Street Journal*, 20 de julio de 2006, <http://online.wsj.com/article/SB11533147173 0311053.html>.

12. ECONOMÍA DE LA FELICIDAD

1. Para mis propios textos sobre el tema en el *Financial Times* véase: «Happiness: A Measure of Cheer», *Financial Times*, 27 de diciembre de 2010; «The Difficult Question of Happiness», 14 de abril de 2012, y «Happiness Rethink», 22 de octubre de 2010.

2. Michael Blastland, «Why It's Hard to Measure Happiness», *BBC News Magazine*, 16 de noviembre de 2010, <http://www.bbc.co.uk/news/magazine-11765401>.

3. Angus Deaton, «The Financial Crisis and the Well-Being of Americans», *Oxford Economic Papers* (2011), <http://oep.oxfordjournals.org/content/early/2011/ 11/02/oep. gpr051.full.pdf>.

4. Richard Easterlin, «Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence», *Nations and Households in Economic Growth*, 89 (1974), pp. 89-125.

5. Will Wilkinson, «In Pursuit of Happiness Research: Is It Reliable? What Does It Imply for Policy?», Cato Policy Analysis 590 (11 de abril de 2007).

6. B. Stevenson y J. Wolfers, «Economic Growth and Subjective Well-being: Reassessing the Easterlin Paradox», National Bureau of Economic Research working paper (2008).

7. Sara J. Solnick y David Hemenway, «Is More Always Better? A Survey on Positional Concerns», *Journal of Economic Behavior & Organization*, 37: 3 (30 de noviembre de 1998), pp. 373-383.

8. Bill Frelick, «Bhutan's Ethnic Cleansing», *Human Rights Watch News*, 2 de febrero de 2008, <http://www.hrw.org/news/2008/01/31/bhutans-ethnic-cleansing>.

9. Véase especialmente Daniel Kahneman y Alan B. Krueger, «Developments in the Measurement of Subjective Well-being», *Journal of Economic Perspectives*, 20:1 (2006), pp. 3-24.

10. Daniel Kahneman y Angus Deaton, «High Income Improves Evaluation of Life but not Emotional Well-being», *PNAS*, 7 de septiembre de 2010.

13. ¿TIENE UN TOPE EL CRECIMIENTO?

1. Tom Murphy, «Exponential Economist Meets Finite Physicist», blog *Do The Math*, <physics.ucsd.edu/do-the-math/2012/04/economist-meets-physicist/>.
2. Mark Aguiar y Eric Hurst, «Measuring Trends in Leisure: The Allocation of Time over Five Decades», Federal Reserve Bank of Boston Working Paper 06-02 (2006), <http://www.bos.frb.org/economic/wp/wp2006/wp0602.pdf>.

14. DESIGUALDADES

1. Ruth Alexander, «Dollar Benchmark: The Rise of the Dollar a Day Statistic», *BBC Online Magazine*, 9 de marzo de 2012, <http://www.bbc.co.uk/news/ magazine-17312819>.
2. John Cassidy, «Relatively Deprived», *New Yorker*, 3 de abril de 2006.
3. Thomas Gabe, «Poverty in the United States: 2011», Congressional Research Service Report for Congress, 27 de septiembre de 2012, <http://www.fas.org/sgp/crs/misc/RL33069.pdf>.
4. University of York Social Policy Research Unit, «The Measurement of Absolute Poverty (E2/SEP/14/2000)», p. 31, tabla 2.17, <http://www.york.ac.uk/inst/spru/research/pdf/AbsolutePoverty.pdf>.
5. Jonathan Portes, «Neighbours from Hell: Who is the Prime Minister Talking About?», *Not the Treasury View*, 17 de febrero de 2012, <http://notthetrea suryview.blogspot.co.uk/2012/02/families-from-hell-who-is-the-prime.html>.
6. «Perry Preschool Project», web de Social Programs that Work, <http://evi dencebasedprograms.org/1366-2/65-2>.
7. Branko Milanovic, «Global Inequality by the Numbers: In history and now», World Bank Policy Research Working Paper 6259 (noviembre de 2012), <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer /IW3P/IB/2012/11/06/000158349_20121106085546/Rendered/PDF/wps6259.pdf>.
8. CIA, *World Factbook*, consultado en marzo de 2013, <https://www.cia.gov/ library/publications/the-world-factbook/fields/2172.html>.
9. *The Economist*, 15 de diciembre de 2012, <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21568423-new-survey-illuminates-extent-chinese- income-inequality-each-not>.
10. Bloomberg News, «China's Richer-Than-Romney Lawmakers Reveal Reform Challenge», 7 de marzo de 2013, <http://www.bloomberg.com/news /2013-03-06/china-s-richer-than-romney-lawmakers-show-xi-s-reform-challenge.html>.
11. Emmanuel Saez, «Striking It Richer: The Evolution of Top Incomes in the

United States», 23 de enero de 2013, tabla 1, <http://elsa.berkeley.edu/~saez/saez-UStopincomes-2011.pdf>.

12. Anthony Atkinson, Thomas Piketty y Emmanuel Saez, «Top Incomes in the Long Run of History», *Journal of Economic Literature*, 49:1 (2011), pp. 3-71, <http://elsa.berkeley.edu/~saez/atkinson-piketty-saezJEL10.pdf>.

13. Timothy Noah, «The Great Divergence», *Slate*, 3 de septiembre de 2010, <http://img.slate.com/media/3/100914_NoahT_GreatDivergence.pdf>.

15. EL FUTURO DE LA MACROECONOMÍA

1. «New Model Army», *The Economist*, 19 de enero de 2013, <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21569752-efforts-are-under-way-improve-macroeconomic-models-new-model-army>.

2. Hay algunas excepciones de relieve, como Markus Brunnermeier, de Princeton, o William White (ya jubilado) y Claudio Borio, del Bank for International Settlements. También hay microeconomistas que se han visto atraídos por la macroeconomía debido a su interés por el sistema financiero, como Hyun Shin, de Princeton, y John Geanakoplos, de Yale.

3. Véase J. Barkley Rosser Jr., «On the Complexities of Complex Economic Dynamics», *Journal of Economic Perspectives*, 13:4 (otoño de 1999), pp. 169-192.

4. Véase Henry Petroski, *Success through Failure: The Paradox of Design*, Princeton, Princeton University Press, 2008, y Mattys Levi y Mario Salvadori, *Why Buildings Fall Down*, Nueva York, W. W. Norton, 1994.

5. Sobre el tema del puente del Milenio véase Steven Strogatz, Daniel Abrams, Allan McRobie, Bruno Eckhardt y Edward Ott, «Theoretical Mechanics: Crowd Synchrony on the Millennium Bridge», *Nature*, 438 (3 de noviembre de 2005), pp. 43-44, y la conferencia TED de Steve Strogatz «Strogatz on Sync», 2004, <http://www.ted.com/talks/steven_strogatz_on_sync. html>.

Tim Hardford escribe una popular columna en el *Financial Times* y ha colaborado en numerosas publicaciones, desde *Esquire y Wired* hasta el *Washington Post* y el *New York Times*. Entre sus libros anteriores se encuentran *La lógica oculta de la vida, Adáptate* y el superventas *El economista camuflado*. Harford es profesor en el Nuffield College, en Oxford, y ganó el Premio Bastiat de periodismo económico en 2006. Asimismo, presenta el programa *Pop-Up Economics*, en Channel 4 (BBC).

Edición en formato digital: marzo de 2014

Travessera de Gràcia, 47-49. 08021 Barcelona

Diseño de la cubierta: Penguin Random House Grupo Editorial / Meritxell Mateu

ISBN: 978-84-16029-01-3

Conversión a formato digital: M.I. maqueta, S.C.P.

www.megustaleer.com